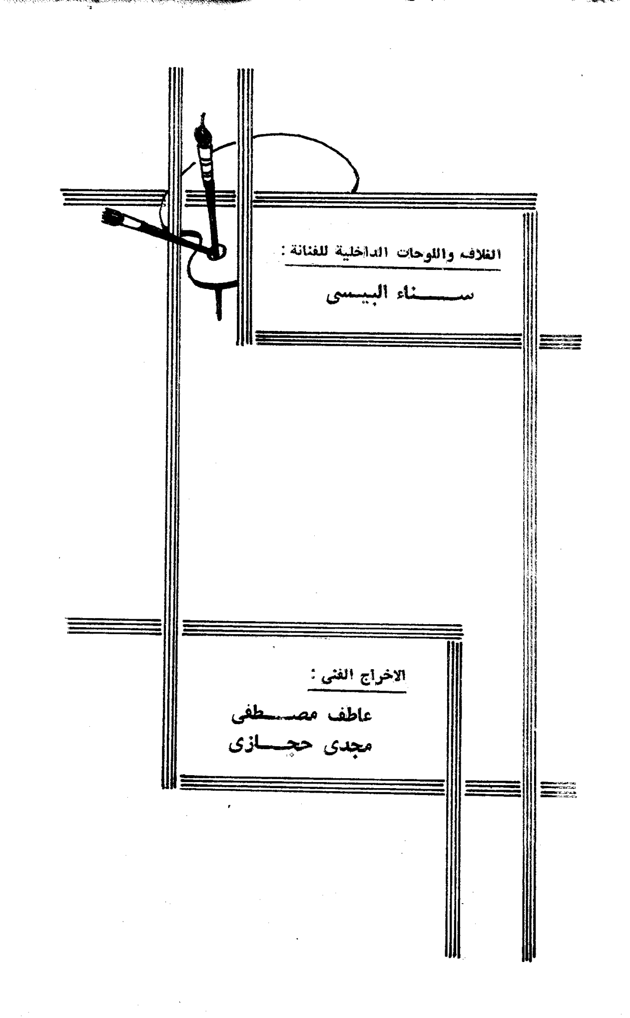
مباريات سيكلوجيّة

دكتور عادل صادق　　دكتور حسين حمادى



الغلاف واللوحات الداخلية للفنانة :

سـناء البيسى

الاخراج الفنى :

عاطف مصطفى

مجدى حجازى

مقـــدمة المؤلفين

حتى لا تصبح كمعصوب العينين الذى يبحث فى غـرفة مظلمة عن قطة سوداء ليست موجودة أصلا ٠٠ نتقدم اليك عزيزنا القارىء بهذا الكتاب ٠

لن ندخل بك فى متاهات الفكر المعاصر لعلم النفس أو التحليل النفسى ولكننا سنحاول الاقتراب منك ونتحدث بلغتك الواضحة ٠ فهذا كتاب نوجهه لك ٠ للانسان اياكانت درجة أو مستوى تعليمه وثقافته ٠ فمن حق كل انسان ان يعرف الكثير عن حياته وعن نفسه ٠

لقد حاولنا فيما نكتب أن نجعل هذا الكتاب يصل الى قلبك ٠٠ فنحن نؤمن بنظرية فى غاية البساطة وهى أن ما يخرج من القلب يصل الى القلب ٠ ونحن نعتقد ان افكار وكلمـات هـذا الكتاب تخرج من قلبينا ٠

شىء واحد نريد ان نؤكده لك ٠٠ اننا نريد حقا ان نقدم لك ماينفعك وما يفيدك فى هذا الكتاب ٠٠ لاننا تحمسنا عقليا وقلبيا لهذه الافكار التى ستقرا عنهـا بعد دقائق ٠ ونامل أن تتحمس معنا لهذه الأفكار وتكتشف من خلال قراءتك لصفحات هذا الكتاب طاقات جديدة كامنة فيك وبدائل جديدة متاحة امامك ٠

☐ اربط الحـــزام من فضلك

تدق التليفونات ، واحدا تلو الآخر · فى مكاتب مديرى العموم باحدى الشركات الصناعية والمتكلم هو رئيس مجلس ادارة هــذه الشركة يدعوهم الى اجتماع عاجــــل فى غرفة الاجتماعات الملحقة بمكتبه · يترك كل منهم عمله ويتجه الى مكان الاجتماع · يلتقون فى الغرفة حول المائدة المستطيلة · مقعد رئيس مجلس الادارة لايزال شاغرا حيث أنه لم يحضر بعد · يتهامسون بعضهم مع بعض عن سبب هذا الاجتماع ولكن لا أحد فيهم يعلم ·

بعد دقائق يصل رئيس مجلس الادارة ويعنف فى طريقه السياعى لاهماله فى ترك السادة المديرين بدون أن يخطره بأنهم وصلوا · يلقى تحية الصباح على المديرين ويجلس يقلب فى ورقتين أمامه ثم يبدأ الكلام ·

رئيس المجلس – أنا دعيتكم لهذا الاجتماع العاجل لأن الوزير لسه كان معايا على التليفون · سيادة الوزير بيقول انه وصله كلام عن أن نظام الحوافز فى القطاع بتاعنا محتـــــاج لاعادة نظر وبيطلب رأيى فى الموضـوع · أنا قلت أجمعكم علشــــان أعرض عليكم الموضوع زى عادتى فى مناقشة المسائل المتعلقة بالسياسات الرئيسية للشركة · سيادة الوزير منتظر منى رد بكره ، فهل عندكم اقتراحات بشأن نظام الحوافز اللى احنا ماشيين عليه · أحب أســـــمع آراءكم · ايه رأيك يامختار بيه بصفتك مدير عام الشئون الادارية ·

مـــــدير عـــام الشئون الادارية – والله ياسيادة الريس أنا باتفق مع سيادة الوزير ان نظام الحوافز محتاج لاعادة نظر · وأنا كنت تقـــدمت بمذكرة منذ ســـنتين حول هــذا الموضوع لرئيس مجلس الادارة السابق وقلت بالضبط اننا محتاجين نربط الاجر بالانتـــاج بصورة واضحة ·

رئيس المجلس ـ أيوه يا أستاذ مختار أنا معاك أن ربط الاجر بالانتاج يحفز العاملين بشكل كويس · لكن ماتنساش أن ده كلام بنسمعه من سنين وكل مؤتمرات الثورة الادارية تكرره وبعدين يطلع على مافيش · ماتنساش مشكلة الاعمال اللى بطبيعتها ادارية وده يخلق لنا مشكلة ويفتح علينا باب مانقدرش نسده ·

مدير عام الشئون المالية ـ اسمح لى ياسيادة الريس · احنا دلوقتى فى نص السنة المالية وأى تعديلات فى نظام الحوافز حايترتب عليها صداع فى الشئون المالية وسيادتك عارف احنا بنلزقها من هنا ومن هناك علشان الامور تمشى وأنا شايف اننا مانستعجلش فى المسألة دى ·

رئيس المجلس ـ أنا معاك · احنا ماصدقنا خلصنا من دوشة قطع الغيار واعتمادات البنوك · لكن مش معنى كده اننا نقعد ساكتين ونقول للوزير فى التليفون ·· والله احنا مش قادرين نفكر علشان مدير عام الشئون المالية مكتفنا · وبعدين أى قرار حانخذه مش لازم ينفذ على طول ممكن ندبر له اعتمادات جديدة وأنا شايف أن الوزير متحمس وانتو عارفين الغربال الجديد له شدة

مدير عام المصانع ـ أنا فى الحقيقة شايف اننا لازم ندى دفعة للناس اللى بتشتغل لأن العمال الفنيين ممكن يتسربوا · أنا عندى شوية فنيين لو سابونا حانقف بصحيح · علشان كده أنا باقول نرفع المكافآت التشجيعية شوية ·

رئيس المجلس ـ أنا موافقك يا باشمهندس على أن مشكلة تسرب الفنيين فى المصانع بقت ملحوظة وهيه ظاهرة خطيرة · لكن ماتنساش ان مش بس احنا السبب · دى ظاهرة فى الصناعة بصفة عامة · وبعدين انت سامع الموقف المالى شكله ايه ·

مدير عام التخطيط ـ تذكر ياسيادة الريس أنى قلت لك على نظام الحوافز اللى عملته شركة الدخان · أنا ليه واحد صاحبى هناك وبيقول انهم مبسوطين قوى

وبيطلعوا بمكافآت مش بطالة ، وحل لهم مشاكل كتير . أنا باقترح اننا نتعرف على النظام بتاعهم ونسترشد بيه .

رئيس المجلس – ايوه أنا فاكر انك قلت لى على الموضوع ده وأنا كمان سمعت فى الوزارة على النظام وايجابياته وسلبياته . لكن أنا دايما أقول مش بالضرورة النظام اللى ينجح فى حتة ينفع فى حتة تانية شركة الدخان فى الحقيقة لها ظروفها واحنا لنا ظروفنا وما افتكرش ان نظامهم ينفعنا .

حد يا اخواننا عنده اقتراحات تانية .

(صمت ...)

رئيس المجلس – أنا ماكنتش متأكد فى الحقيقة من نتيجة الاجتماع ده . لكن أنا قلت أرضى ضميرى وآخد رأيكم .. لكن الوزير لازم ياخد رد منى بكره . أنا اقترح أن كل واحد منكم يدرس الموضوع النهاردة ، وتسجلوا لى عدة اقتراحات ونلتقى بكرة الصبح الساعة تسعة هنا تانى علشان الساعة عشرة وربع أنا حا اتصل بسيادة الوزير .

أنا حاسيبكم دلوقتى علشان رايح المؤتمر فى الميريديان طبعا انتو ماوصلكوش دعوة كالمعتاد . سلامو عليكم .

ينصرف رئيس مجلس الادارة ويلحق به مدير مكتبه ويدور الحوار التالى :

مدير مكتبه – كان الله فى عونك ياسيادة الريس ، ماترهقش نفسك فى المؤتمر أحسن أنا حاسس ان اجتماع النهاردة كان صعب شوية .

رئيس المجلس – أنا قلت لك قبل كده ان مافيهوش فايدة .. دى ناس قاعدة بتقبض بس لكن مابتفكرش .. مافيش ولا واحد منهم عارف يتكلم كلمتين على بعض . أنا عارف ازاى الشركة دى ماشية ..!! أنا حاقول للوزير أنا حطيت صوابعى فى الشق . وفى الحركة الجديدة لازم يشوف لى شركة تانية تكون أنضف من كده .

« انتهى المشهد في اليوم الاول ويبقى أن نذكر أن كل واحد من المديرين الذين حضروا هذا الاجتماع أمضى بقية يومه في حالة احباط خفيف وشعر بالفعل بأن الطير يقف على رأسه » .

اذا أردت أن تعرف ما الذى دار في اجتماع اليوم التالى وما انتهت اليه هذه المشكلة ، فيمكنك أن تراجع قراءة الحوار السابق من جديد . فالذى حدث في اليوم التالى لايختلف كثيرا . الفرق الوحيد هو أنه في نهاية اجتماع اليوم التالى وصل المجتمعون الى نقطة الاحباط شبه الكامل وتبرع مدير عام المصانع بسؤال رئيس مجلس الادارة عن رأيه الشخصى في الموضوع ، ودار الحوار التالى:

مدير المصانع – يا ريس . احنا بقى لنا يومين عمالين نفكر ، وواضح ان ماحدش فينا وصل لحل يرضيك . يا ترى حضرتك ماعندكش رأى في الموضوع تقول لنا عليه .

رئيس المجلس – والله أنا عندى فكرة بس كنت متردد انى أطرحها خوفا من أنى أحجر على فكركم .

مدير المصانع – لا اتفضل نحب نسمع رأيك .

رئيس المجلس – والله ياجماعة أنا شايف اننا لازم نكون عمليين شوية . هوه سيادة الوزير لما كلمنى امبارح ماكانش بيشتكى من نظام الحوافز في شركتنا بصفة خاصة . الظاهر انه سمع ان فيه بعض المشاكل في القطاع ، لكن انا باقول ان اللى تعرفه أحسن من اللى ماتعرفوش . النظام اللى احنا ماشيين عليه مش كامل .. لكن الكمال لله وحده

وبعدين طالما ماعندناش مشاكل حادة يعنى انا ممكن أتصل بالوزير واقول له اننا درسنا الموقف ولقينا ان النظام الحالى أفضل بكتير من الشركات المماثلة لنا . وانا حافهمه ان ماعندناش مشاكل والحمد لله . وان شاء الله حانبقى نقدم بعض الاقتراحات للامانة الفنية للقطاع .. والا ايه رأيكم ؟؟

الجميع – فعلا .. فعلا ...

الذى انتهيت من قراءته الآن ، عزيزنا القارىء ، عبارة عن « مباراة » . وعلى وجه الدقة فهى « مباراة سيكلوجية » . الشخصية الرئيسية في هذه المباراة هى « اللاعب » الذى يشغل منصب رئيس

مجلس ادارة هنا · بقية الشخصيات فى هذه المباراة لا تهم · فهم مجرد ضحايا ، أو المفترض انهم الطرف الآخر فى المباراة · ليس أمام الطرف الآخر أى فرصة للفوز حيث أن قواعد المباراة لاتسمح لغير « اللاعب » فقط بأن يحصل على المكسب الذى يريد · ولاتنس أن الذى يقوم بالتحكيم فى هذه المباراة هو « اللاعب » نفسه ·

المباريات السيكولوجية هى نوع المباريات الذى نتناوله بالتحليل فى هذا الكتاب · هذه المباريات لها ظاهر اجتماعى يشبه الى حد كبير المباريات الرياضية كالتنس مثلا ، أو المباريات الذهنية كالشطرنج مثلا ، ولكنها تحوى فى باطنها شيئا أقرب الى السم الاجتماعى· ظاهرها العلاقات والتبادلات الانسانية الطبيعية وباطنها العذاب والمعاناة الاجتماعية بعينها · عائدها مكسب لطرف واحد فقط هو « اللاعب » أما الطرف الآخر فى المباراة ، والذى قد يكون أنت وأنا ، فهو الخاسر لا محالة ·· صحيا ونفسيا ·

المباريات السيكولوجية مدمرة ولكن ، للاسف ، بعض الناس يلعبها · وفى المباراة التى استعرضناها الآن ، واسمها مباراة « ايوة ·· لكن » يبدأ اللاعب بتوفير حافز للآخرين أو « طعم » بأن يضعهم في موقف يحمل بعض عناصر التوتر والآستعجال والاهمية ويشجعهم على ابداء آرائهم · وحينما يبدأون فى عرض الحلول يبدأ هو فى تكسير الحل وراء الآخر من خلال العبارة الشهيرة يخرج هو شاعرا بنشوة النصر لانه هزم فريقا بأكمله تاركا الضحايا خلفه ·· وهذا هو العائد السيكولوجى الذى يحصل عليه ·

لماذا يفعل بعض الناس ذلك ؟
هل يدركون أنهم يلعبون المباريات السيكولوجية ؟
هل يعلمون مدى التدمير الذى يحدثونه ؟
هل هم مرضى نفسيون ؟
هل بامكانهم تغيير حياتهم ؟
هل بامكاننا تغييرهم ؟
هل بمقدورنا كسر المباريات عليهم ؟

نحاول ، عزيزنا القارىء ، فى هذا الكتاب أن نقدم لك اجابات عن هذه التساؤلات وعن غيرها مما يهمنا جميعا كبشر نحيا معا حياة نرجو دائما أن تكون أقل ألما وأكثر سعادة · وسنحاول أن نضع أمامك هذه الاجابات من خلال اطار للتحليل أو منهج نعتقد أنه يساعدنا ويساعدك على ادارة حياتنا بالصورة التى نرجوها ، فهو منهج أقرب ما يكون الى النظرية ·

ولكن لماذا هذه النظرية بالذات ؟؟

السبب أن هذه النظرية التى نعرضها تخاطب كل الناس وتتناول حياتنا بشكل مبسط وواضح يصل الى كل العقول · وأيضا لاننا وجدناها من أقرب النظريات التى تتحدث بشكل مباشر عن الانسان وعن حياته ، بين غيره من بنى الانسان · فهى أولا تتناول نفس الانسان بالتحليل والتشريح وتوضح لنا أبعادها وأجزاءها ·· ثم توضح لنا تفاعلات البشر مع بعضهم البعض وتحاول أن تعثر على سر معاناة الناس مع الناس · وهى فى النهاية تقودنا الى الطريق السليم للتعامل مع الناس بأقل قدر من الاضرار والمعاناة ·

من حقك الآن أن تعرف اسم هذه النظرية أو هذا المنهج الجديد الذى نريد أن نحدثك عنه · انه منهج تحليل العلاقات المتبادلة Transactional Analysis (T.A.) (*) لا تنزعج من الاسم · بعد قليل سنعيش هذا المنهج معا وسوف تستعمله بسهولة وسوف تتولى شرحه أنت بنفسك لاصدقائك ·

المقصود بالعلاقات المتبادلة هو علاقاتك التى تتبادلها مع الناس أى أننا سنقوم بتحليل العلاقات التى تقوم بينك وبين غيرك من البشر · فهذا المنهج لا يتناول الانسان بمعزل عن غيره ، ولكن من أين نبدأ ؟

(*) منهج العلاقات المتبادلة منهج حديث نسبيا قدمه لاول مرة على نطاق واسع طبيب نفسى امريكى هو (ايريك بيرن Eric Berne) عام ١٩٦٤ من خلال مؤلفه الذى حقق افضل مبيعات فى وقته تحت عنوان مباريات يلعبها البشر Games People play الان وبعد ستة عشر عاما من صدور هذا المؤلف هناك عشرات المؤلفات التى طورت مفاهيم هذا المنهج واخضعته للدراسة التحليلية والتجارب العيادية · وهناك الجمعية الدولية لتحليل العلاقات البشرية المتبادلة International Transctional Analysis فى مدينة سان فرانسيسكو بكاليفورنيا الامريكية تضم المئات الى عضويتها من ميادين العلم والمعرفة المتنوعة فى بلدان العالم المختلفة · وهناك الآلاف من البشر الذين ساعدهم هذا المنهج على اكتشاف القدرات الكامنة فيهم على التطوير وادارة حياتهم بصورة افضل · الخط الفكرى لهذا الكتاب مستمد من مفاهيم وتحليلات هذا المنهج ·

دعنا نبدأ من البداية الطبيعية ، أنت · سنبدأ تحليلنا عن الانسان الفرد أولا · سنبدأ منك ومن كل انسان فينا · نبدأ من أنفسنا ·· من ذاتنا ·

سنبدأ رحلتنا فى هذا الكتاب من الذات الانسانية : ذاتك وذاتى وستكتشف أن لكل منا أكثر من ذات ·· وعلى وجه التحديد ثلاثة أجزاء من الذات تشكل فى مجموعها الذات الكلية الشاملة · هذه الاجزاء الثلاثة تشكل مفاتيح الشخصية الانسانية ·

نذكرك مرة ثانية باسم هذا المنهج الذى نكتب لك عنه ·· اسمه منهج العلاقات المتبادلة T.A فالتركيز الاساسى له هو العلاقات التى تتبادلها مع الناس · واذا كنا سنبدأ من ذاتك فان هذا هو المنطلق للتحرك الى فهم العلاقات التى تنشأ بينك وبين الناس · فأنت تتعامل مع الناس بكل صدق وتلقائية ، ولكن هل فكرت بأى جزء من ذواتهم يتعاملون معك ؟ هذا ما سننتقل اليه بعد ذلك·

سنحاول فى الجزء الثانى من هذا الكتاب ان نضع اجابات على اسئلة مثل :

- هل يتعامل الناس بشكل مستمر وثابت بجزء واحد من ذواتهم أم انهم ينتقلون من ذات الى ذات حسب ظروف الموقف ومقتضياته وطبيعة الناس أمامهم ؟
- هل هناك ذات غالبة على كل انسان ؟ أى هى التى تبدو على المسرح معظم الوقت · واذا كان هذا صحيحا ·· فما هى الاسباب ؟ ·
- ما هو الوضع السليم : أن تكون هناك ذات غالبة معظم الوقت أم ان الاصح أن ينتقل الانسان من ذات الى ذات ؟
- لماذا تشعر احيانا وانت تتحدث مع بعض الاشخاص انهم على نفس الخط معك وتجد راحة نسبية فى حديثك معهم ويستمر الاتصال بينكما بشكل مريح ؟
- لماذا تشعر أحيانا وانت تتحدث مع بعض الاشخاص بأنهم ليسوا معك على نفس الخط ؟ تشعر أنك تكلمهم فى موضوع وهم يكلمونك فى آخر ؟ تشعر بالارهاق نسبيا وانت تتكلم معهم وكأنهم يجهدونك بحديثهم ؟ تشعر بأنهم يقطعون عليك خط فكرى وينتهى بك الأمر معهم الى سوء فهم أحيانا ؟
- لماذا يتكلم بعض الاشخاص معك كلاما يبدو مباشرا فى ظاهره فى حين تجدهم يعنون شيئا آخر بالطريقة التى يوجهون بها هذا الكلام أو بتعبيرات الوجه أو بالاشارات ؟

● كيف يحدث كل هذا ؟ ولماذا تتغير مشاعرك تجاه كل نوع من هذه العلاقات ؟ وكيف نتعرف عليها ؟

سوف تتضح الاجابة على كل هذه الاسئلة فى الجزء الثانى من هذا الكتاب ونحن نحلل نوعية العلاقات المتبـــادلة التى تتم بين الناس . ومن خلال نتائج هذه العلاقات سوف نتعرف على أكثر الاوضاع سلامة وصحة . والمقصود بنتائج هذه العلاقات هو الحالة النفسية التى يشعر بها الانسان نتيجة لعلاقاته مع بقية الناس . هل يشعر بعدها بالسعادة أو الضيق ؟ هل تؤدى هذه العلاقات الى النجاح أو الفشل ؟

سوف نحلل لك كل صور العلاقات المتبادلة الممكنة بين الناس ومن خلال ذلك سوف نتعرف على أفضل السبل التى تحقق السعادة والنجاح للانسان .

نرجو أن تكون لغتنا سهلة وواضـــحة ومفهومة لك ، عزيزنا القارىء حتى الان .

قلنا لك أن النتيجة المرجوة من أى علاقة انسانية هى السعادة والنجاح . ولكن ما هو تعريفنا للسعادة والنجاح ؟ لعلك توافقنا انه من الصعب أحيانا ان نضع تعريفات محددة لمواضيع كبيرة أحتار فيها الفلاسفة والعلماء منذ قديم الزمان وخاصة تلك التى تتعلق بمشاعر وقيم انسانية . ولكن على أى حال سوف نحاول ونجتهد .

نحن نعتقد أن السعادة والنجـــاح هما الاحساس بالطمأنينة وبأن هناك طعما ورائحة ولونا للاشياء .. السعادة والنجـاح هما بصيص النور الذى يبدد ظلمة الوجـود .. هما أن هناك غـــدا ننتظره ونأمل الخير فيه .. هما الاحســـاس بالامان . وباختصار شديد جدا وعميق جدا ان الدنيا بخير – أنك بخير – وانا بخير .

اذن كلمة الخير هى المرادف والمعنى لكلمة السعادة والنجاح فى فهمنا .. أن ترى الخير فى نفسك وان ترى الخير فى الناس . أن تستمر علاقاتك مع الناس فى اتجاه السعادة والنجاح .. ان تؤكد علاقاتك بالناس وتدعم وتعزز مفهومك عن نفسك وعن الناس .. أن يصبح شعارك فى الحياة دائما هو : أنا بخير وانت بخير . فهل أمامنا مشكلة ؟ نعم أمامنا بعض المشكلات .

تجاربنا ودراستنا تؤكد لنا أن الخير والشر موجودان جنبا الى جنب .. الخير نفسه لاوجود له من غير وجود الشر .. واحاسيس السعادة والنجاح لا تنبع الا من قلب أحاسيس التعاسة والفشل

.. تماما كالنور الذى لامعنى له الا حين يصدر من قلب الظلام .. لهذا انقسمت الحياة بين الليل والنهار قسمة عادلة موضـــــوعيه فلسفية ونفسية . وسبحان المدبر علت قدرته .

نريد أن نقول لك أن الطريق الى الخير لن يكون ممهـدا دائما أمامك . علاقاتك ببعض الناس تجعلك أحيانا تشـعر بالضيق .. بالفشل .. تجعلك فى لحظات ضيق شديد تقول أن الدنيا « مش بخير » . ولكن لا تنس أنك فى أحوال أخرى تقول وبتأكيد « الدنيا لسة بخير » .. أحيانا تشعر أنك فاشل واحيانا أخرى تشـــعر بالنجاح .

ونحن فى الجزء الثالث من هذا الكتاب سنحاول أن نوضح لك كيف نتعامل مع هذه النوعيات من البشر والتى تكون دائما مصدرا للمتاعب لغيرها .. كيف تكسب الجولة معهم .. انهم حقـــا يلاعبونك ويحاورونك لكى تلهث من التعب وتصل معهم الى طريق مسدود .. انهم يريدون مساحة الملعب لانفسهم لا ينافسهم فيه أحد .. يرتعون فيه كما يشاءون .. يريدونك ألا تلتقط الكرة أبدا .. يوهمونك انك ســوف تشاركهم اللعب وانهم على وشـــك ان يلقوا بالكرة اليك ، وما أن تهم بالاقتراب منهم حتى تفاجأ بالخديعه

نحن نحاول أن ندلك فى هذا الكتاب أيضــا على الكيفية التى تفسد عليهم اللعب وكيف تتفادى شباكهم أو المصيدة التى يحاولون الايقاع بك فيها .. وهذا هو موضوع الجزء الثالث من هذا الكتاب والذى يتناول المباريات السيكولوجية التى يلعبها بعض الناس .

نلخص ـ الآن ـ رحلتنا فى هذا الكتاب مع النفس البشرية التى تنقسم الى ثلاثة أقسام .

فى القسم الاول : نتناول بالتحليل هيكل شخصية الانســـان لنتعرف على مفاتيح الشخصية وحالات الذات الخاصة بها .

فى القسم الثانى : نتناول دراسة العلاقات التى يتبادلها البشر مع بعضهم البعض ونوعية هذه التبادلات .

وفى القسم الثالث : نعرض لانواع المباريات السيكولوجية التى يلعبها بعض الناس وكيفية التعامل معها .

لايبقى بعد ذلك سوى أن نتحرك معا .
نحن مستعدون .
هل انت مستعد ؟
اذن .. دعنا نبدأ الرحلة .. ولتكن البداية بأنفسنا أولا .

مفتاح الشخصية



مفتاح الشخصية

هل تأملت في نفسك ، وفيمن حولك من البشر قليلا واصابتك الحيرة مما رأيت ؟

هل لاحظت عند رؤيتك واستماعك لغيرك من البشر كيف يتغيرون أمام عينيك ؟

انه نوع من التغير الكلي ، تغيير في تعبيرات الوجه وفي الالفاظ والايماءات وفي المظهر وكذلك في وظائف أعضـــاء الجسم التي تسبب انبساطا في الوجه وسرعة في نبضات القلب والتنفس ·

لاشك أنك لاحظت مثل هذه التغيرات على كل انسان ، الولد الصغير الذي ينفجر في البكاء حينما يفشل في تشغيل لعبتـه . والرجل الذي يرتعد ويشحب حينما يتلقى أخبار فشله في أعماله ، والفتاة المراهقة التي يتورد وجهها وتشتعل حمـــاسا حينما يدق جرس التليفون ، والاب الذي يتحول وجهه الى قطعة الصخر حينما يختلف معه أبنه ·

سبحان الله ·· والغريب بعد كل هذا أن الفـــرد الذي يتغير ويتلون بكل هذه الطرق والاشكال يظل هو نفسه من حيث هيكله العظمي وجلده وملابسه ·· اذن ·· ما الذي يتغير بداخله ؟

ومن أي شيء ينتقل ؟ والى أي شيء ؟

نحن ندرك أن محاولة استكشافنا لذاتنا يمكن أن تصبح مغامرة، قد تمتد بنا العمر بأكمله · ولكن دعنا نبدأ هذه المحاولة أو المغامرة ان شئت ، للتعرف على شخصية الانسان ·· أنت وانا وكل الناس بالتعرف على الاجزاء الرئيسية التي تكون في مجمـــوعها هيكل الشخصية الانسانية ·

شخصية الانسان ـ أى انسان ـ تتكون من ثلاثة أجزاء رئيسية واذا قلنا أن شخصيتك تتكون من حالات للذات فنحن نعنى أنهـا تتكون منك فى ثلاث حالات أو أوضاع أوواقع نفسى مختلف. تماما كما لو قلنا أن بداخلك ثلاث شخصيات مختلفة تشكل فى مجموعها شخصيتك الكلية التى تعيشها وتتعامل بها مع الناس .

كل انسان منا له شخصية كلية تحوى بداخلها ثلاث حالات تمثل كل حالة منها واقعا نفسيا مختلفا عن الاخرى ولكنها فى مجموعها تعطى للشخصية الانسانية طابعا فريدا ومتميزا . هـــذه الاجزاء الثلاثة للشخصية الانسانية هى التى نسميها حالات الذات وسنرمز لها هنا بالرموز :

و ـ ب ـ ط

يمكننا توضيح هذه الحالات الثلاث للذات بالرسم على شـــكل ثلاث دوائر تحوى كل دائرة منها ذاتا مستقلة :



هيكل الشخصية الإنسانية

سنتفق اذن من البداية على أن بداخل كل فرد منا توجد ثلاثة اجزاء لذاته تكون في مجموعها شخصيته وتحرك مشاعره وسلوكه واتجاهاته . هذه الاجزاء الداخلية الثلاثة للذات تعبر في الواقع عن واقع نفسي معين عشناه منذ فترة ونعيشه الآن بشـكل أو بآخر في شـكل أنماط ثابتة من المشـاعر والخبرات التي ترتبط بأنماط ثابتة من السلوك .

كيف ؟

حينما يكون الانسان منا في حالة تفكير أو شعور أو تصرف بنفس الطريقة التي كانت تفعلها الشخصيات **الوالدية** التي تأثر بها في سنوات عمره الاولى نقـول أنه يعيش تحت تأثير ذات (و) . نقصد بهذا أنه يتصرف تحت تأثير الشخصـيات الوالدية له . وهـذه نطلق عليها ذات الوالدية وقد اسـتخدمنا الحرف (و) اختصارا لها .

وعنـدما يكون الفرد منا في حالة تفكير او شعور أو تصرف كشخص رشـيد واقعي موضـوعي يجمـع البيـانات ويحللهـا ويقيم الاحتمالات نقول انه يتصرف تحت تأثير ذات (ب) عنده . بمعنى أنه يتصرف تحت تأثير ذات البـالغ واستخدمنا حرف (ب) اختصارا لها .

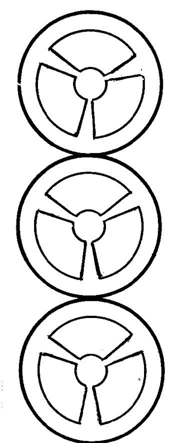
وحينما يكون الانسان منا في حالة تفكير أو شعور أو تصرف بنفس الطريقة أو المنطق الذى كان يفعله في طفولته نقـول أنه تحت تأثـير ذات (ط) داخـلة بمعنى أنه يتصرف تحت تأثـير مشاعر واحاسيس وانفعالات الطفولة التى عاشها يوماً واستخدمنا حرف (ط) اختصارا لها .

من هنا نقول أن شخصية كل انسان تحوى ثلاث حالات رئيسية للذات هي : حالة ذات الوالدية وحالة ذات البـالغ وحالة ذات الطفولة . وحتى الاطفال الصغار لديهم الاجزاء الثلاثة للذات والتي تكون في مجموعها هيكل شخصيتهم .

هذه الاجزاء الثلاثة للذات هي المفاتيح الرئيسية لفهم شخصية الانسان . **وهذه المفاتيح الثلاثة هي التي تحرك تفكير وشعور وسلوك** كل انسان بصورة مستمرة . وهذه المفاتيح الثلاثة هي التي ستفسر لنا : من نحن ؟ لماذا نتصرف بالطريقة التي نتصرف بهـا ؟ كيف **اصبحنا كذلك ؟ والى أين نتجه .**

واقع حالات الذات الثلاث (و - ب - ط) انها تمثل تسجيلات صوتية مرئية تم تسجيلها فى المخ وفى النسيج العصبى للانسان منذ الولادة .

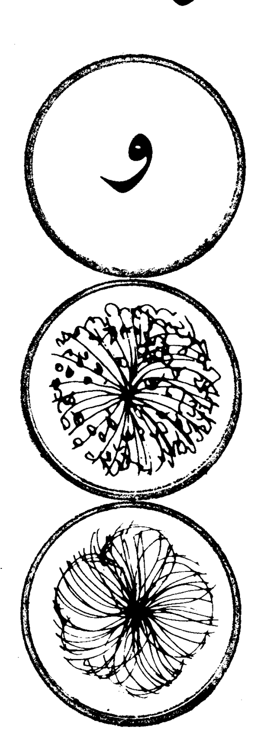
هذه التسجيلات تحوى كل ما خبره الفرد وعاصره وعايشه فى طفولته الاولى - وبصفة رئيسية فى السنوات الخمس الاولى من عمره - وما احتواه عن الشخصيات الوالدية التى تأثر بها وانطباعاته عن الاحداث والمشاعر المرتبطة بها وكل التصورات والتحيزات التى تمت معايشتها .



هذه التسجيلات تم اختزانها فى المخ وفى النسيج العصبى ويمكن - بل يتم بالفعل - اعادة استدعائها واسترجاعها بكل ما تشمله من مشاعر واحاسيس وسلوك مرتبط بها بحيث يعاد معايشتها فى أى وقت لاحق فى حياة الانسان .

كل هذا موجود داخل أروع نسيج محكم التنظيم عرفه الانسان وهو المخ ومرتبط بجهاز عصبى متناسق التكوين ومنتظم الايقاع تقدر معلومات البشر - حتى وقتنا هذا - أن به مالا يقل عن اثنى عشر بليون خلية عصبية - سبحانك يارب !

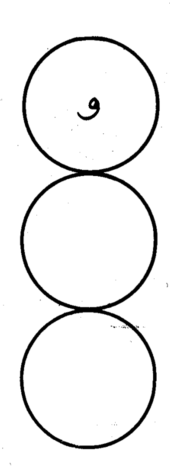
الوالدية



١ ــ الــ (و) الدية

بداخل كل انسان منا مجموعة من الشخصيات الوالدية التى تأثر بها والتى تشكل ذات الوالدية عنده ٠

ذات الوالدية عبارة عن تجمع هائل من التسجيلات الموجــودة بالمخ ـ صوت وصــورة ـ تم تسجيلها تلقائيا عن الشــخصيات الوالدية ولم يتم مناقشتها فى ذلك الوقت بل استقبلها الفرد فى سنواته الاولى واحتواها مباشرة دون أى تحوير أو تحرير ٠ وعلى وجه التقريب فان معظم هذه التسجيلات قد تمفى السنوات الخمس الاولى من العمر والتى تسبق الميلاد الاجتماعى للصغير قبل تركه للمنزل استجابة لمطالب المجتمع لضرورة الالتحاق بالمدرسة !



اكثر من مجرد صوت وصورة

نريدك أن تعود بذاكرتك بعيدا الى الوراء يوم أن كنت طفلا دون الخامسة من عمرك .. هل تستطيع أن تتذكر هـــذه الفترة من العمر ؟ نعرف أن هذا صعب جدا بل يكاد يكون مستحيلا .. وقد تسألنا ما الفائدة من ذلك ؟.. هدفنا من هذه المحاولة هو أن نجعلك تستعيد تذكر العالم الذى كان محيطا بك فى ذلك الوقت وكيف أثر فيك .. كيف أسهم فى تكوين ذلك الجزء من ذاتك والذى نسميه « ذات الوالدية » .

هذا العالم لم يكن يتعدى وقتذاك أمك وأباك أو من قام مقامهما فى تنشئتك .. وما دامت عودتك بالذاكرة الى هذه المرحلة صعبة فلتحاول أن تراقب ابنك اذا كان لك ابن فى هذه السن (حتى سن الخامسة) .. أو حاول أن تتذكر ابنك حين كان فى هذه المرحلة

وقبل أن نسترسل فى هذه المحاولة فلنحدثك أولا عن الذاكرة هناك فى مخ الانسان وبالتحديد فى الفص الصدغى من المخ مركز هام يسمى « مركز التذكر » .. فى هذا المركز نختزن كل الاحداث والخبرات والانفعالات التى مر بها الانسان ..

هناك فروق عديدة بين الانسان والحيوان ولعل من أهمها ان الانسان له ذاكرة .. فالذاكرة هى الماضى .. هى التاريخ .. هى كل الخبرات السابقة .. ولاشك ان ذلك متصل بحاضر الانسان ومستقبله .. الحاضر هو امتداد الامس .. فالامس هو محصلة كل المشاعر والخبرات التى من خلالها يتشكل الحاضر ليكون حلقة من عمر الانسان تقود الى حلقة أخرى وهى الغد .. أى أن سلسلة الزمن متصلة .. اذا انمحى الماضى من الذاكرة فان الحـــاضر لن يكون له وجود ، أو على الاصح لن يكون له معنى .. وبالتالى فانه لن يقود الى شىء .. لن يقود الى المستقبل .. هـــذا تستطيع ان تلحظه فى انسان فقد ذاكرته .. حاضره مشوش .. لامعنى له . لاهدف منه .. وهو لا يامل فى أن يكون له غد .. هذه هى الذاكرة فى حياة كل انسان .

الذاكرة أو مركز التذكر فى الطفولة له دور آخر خطير وأساسى .. فهو مركز تكوين ذات الانسان .. ومنذ الولادة فان هذا المركز يقوم بتسجيل كل الاحداث من حولك .. انه يســـجل المواقف

والانفعالات والسلوك والاصوات ·· حتى الالوان وتعبيرات الوجوه يقوم بتسجيلها ·· أى أنه يقوم بتسجيل كل جزئية فى العـــالم المحيط بك ·· تماما ، كالفيلم السينمائى ·· صوت وصورة ·· فيلم لا يوجد له مثيل فى الحياة ·· هى ليست مجرد عملية تسجيل صماء ·· بل هو تسجيل مؤثر وفعال يغير فى داخلك ·· بل قل انه يشكل فى شخصيتك ·· يكون أجزاء ذاتك ·

ونحن الآن نسألك كيف تصبح والدا اذا لم تكن قد تعلمت أن تكون والدا ·· كيف يمكن أن توجه وتحنو وتعطف وتقود اذا لم تكن قد تعلمت هذه الاشياء ·· كيف تستطيع أن تنتقد وتوبـخ وتزجر وتعاقب اذا لم تكن قد تعلمت كيف تفعـــل ذلك ·· كل الاشياء السابقة بالطبع هى اشياء والدية ·· انها افعال والديه ·· وهى كما تبدو أشياء سلوكية يمكن اكتسابها ولكنها فى الحقيقة لا يمكن أن تصدر عنك بشكل ثابت ومستمر الا اذا كنت تحمـــل فى داخلك الاحاسيس الوالدية ·· أن ان الوالد يكون موجـــودا داخلك ·· أن يدخل فى تركيبك ·· وبذلك تحتـــوى ذاتك على جزء يسمى بالوالدية ··

انت تسجل كل شىء عن الوالدية ، اى انك تحتوى هذه الوالدية فى داخلك منذ الولادة وحتى سن الخامسة تقريبا كل شىء يتعلق بمشاعر وسلوك واتجاهات ومواقف وانفعالات الوالدية تم تسجيله فى داخلك الاحاسيس الوالدية ·· أى أن الوالد يكون موجـــودا من ذاتك ·· من شـخصيتك ·· من كيانك ·· فاصبحت والدا وانت بعد لم تتعد الخامسة تستطيع ان تكون والدا فى هـــــذه المرحلة فقد سجلت واستوعبت واحتويت كل شىء من الوالدية ·

تعال ياصديقى القارىء نحاول أنت ونحن أن نتذكر اشياء عن طفولتنا ·· وهناك لعبة طريفة لاشك أنك لعبتها فى طفولتك كما لعبناها نحن ··

ساحكى لك هذه التجربة الشخصية ·

انها لعبة مشهورة اسمها « عريس وعروسة » هذه اللعبة لعبتها وانا فى سن السابعة وهى نموذج واقعى وحى وشديد الوضـــوح لتسجيلات الوالديه داخلنا ·

كنا اربعة ·· أنا واختى وجارى الطفل فى نفس عمرى واخته ايضا ·· لا أعرف كيف تقدمت لخطبة جارتى الطفلة التى كانت

فى الخامسة من عمرها ‥ هكذا بدأت اللعبة ونحن زوجان‥ عريس وعروسة ‥ واخذت أنا وهى مكانا فى منزلنا وقلنا عليه هذا هو منزلنا ‥ اى عش الزوجية ‥ وجمعنا فيه لعبنا وبعض الادوات المنزلية أى قمنا بتأثيثه ‥ أختى وشقيق عروستى كانا ولدينا ‥ أى أننا تزوجنا فعلا وأنجبنا ‥ قلت لزوجتى سأخرج لأحضر لها الطعام وطلبت منها أن ترعى طفلينا ‥ جلست زوجتى أمام طفلينا وطلبت منهما أن يعاوناها فى ترتيب المنزل ، ثم أخذت تلقى اليهما ببعض الاوامر لكى يجلسا بهدوء ‥ عدت من الخارج (من الحجرة المجاورة) وأنا أحمل بعض الطعام ‥ وبمجرد دخولى اشتكت لى زوجتى من أن الولدين لم يطيعا أوامرها ‥ ثارت ثائرتى وأخذت أوبخ الطفلين غير المطيعين وطلبت منى زوجتى أن أضربهما ‥ وأتذكر أننى ضربتهما فعلا ‥ وأخذ الطفلان يتصنعان البكاء وكأنهما فعلا قد تألما من ضربى لهما ‥ وتخيلنا ان الليل قد جاء فقلنا لطفلينا ناما ‥ يجب أن تذهبا الى الفراش الآن ‥ واستلقى الطفلان فعلا وكأنهما راحا فى النوم ‥ وأخذت أنا زوجتى لكى نخرج فى نزهة ‥ وفتحنا فعلا باب الشقة وكأننا فى طريقنا الى الخارج ‥ وعدنا بعد قليل فوجدنا الطفلين الملعونين وقد استيقظا ‥ وثرنا عليهما واخذنا فى توبيخهما مرة أخرى ٠

وهكذا تمضى اللعبة وما هى بلعبة ‥ أى فى وقتها لم نكن نلعب ‥ بل كنا نشعر أننا نؤدى ادوارا حقيقية وكنا مندمجين فيها الى ان يأتى والدانا ويطلبا منا ان نكف عن اللعب وربما ينهرانا حتى نستجيب ‥ وهكذا نعود أطفالا مرة أخرى ازاء والدينا الحقيقيين ‥ تماما كما كنا منذ لحظة ننهر نحن طفلينا فى اللعبة ونطلب منهما أن يناما ‥

هل تتذكر الآن هذه اللعبة ‥ هل تتذكر مشاعرك وقتها ؟٠

انها ذات الوالدية فى داخلى وداخل جارتى التى كانت تتحكم فينا ونحن نلعب هذه اللعبة ‥ ذات الوالد هى التى دفعتنى الى أن اخرج وان احضر لهما الطعام ثم أضربهما لكى يناما ولايسببا ازعاجا ‥

ربما تستطيع أن تلحظ ذات الوالدية الان فى اطفالك وهم يلعبون لعبة أخرى حين تمسك ابنتك بعروستها اللعبة وتتخيل نفسها اما لهذه العروسة وتحملها وتطعمها وتدللها ثم تشخط فيها وتعاقبها ‥

سأحكى لك قصة أخرى ٠٠ تجربة ذاتية حديثة جدا واستطيع ان اتذكرها بوضوح ٠٠ وربما مرت بك انت ايضا ٠٠

فى الاسبوع الماضى عدت من عملى قبل موعدى المعتاد ، وكان يبدو على وجهى التعب والاجهاد ٠٠ تعجب ابنى البالغ من العمر خمس سنوات من عودتى المبكرة وأخبرته أننى مصاب بالانفلونزا ٠٠ وفوجئت بابنى يقول لى : يجب أن تذهب يا بابا الى السرير الآن ولا تتحرك وسوف أحضر لك الاسبرين والماء ٠٠ وامتثلت لأوامر ابنى وقد أثارنى تصرفه ٠٠ امتثلت له حتى أرقب تصرفاته ٠٠ وحين همت زوجتى باحضار أقراص الاسبرين ثار ابنى وأصر هو أن يحضره لى ٠٠ وفعلا أحضر كوبا من الماء وقرصين من الاسبرين أصر أيضا أن يضعهما بيده فى فمى وأمسك بكوب الماء ورفعه بيده الى فمى حتى لا يحملنى مشقة حمله ٠٠ وتمددت فى الفراش ووجدته يرفع الغطاء على جسمى ٠٠ وجلس بجانبى يراقبنى حتى لا أتحرك ٠٠

ما حدث هو ما نسميه احتواء الصغير لسلوك الوالدية Incorporation وابنى ليس استثناء فى هذا بل هو صورة طبق الاصل لما يحدث مع كل انسان فى الحياة حين يحتوى سلوك وتصرفات واتجاهات ورسائل الشخصيات الوالدية وتكون فى مجموعها ذات الوالدية عند هذا الانسان ٠

وكما قلنا فان العملية ليست مجرد تسجيل أعمى أو أصم كما يحدث عندما نلتقط فيلما أو نسجل حديثا ٠٠ بل أن تفاعلا يحدث فى داخل الانسان ٠٠ تفاعلا ايجابيا يحدث أثره على شخصية الانسان أو قل على ذات الانسان ٠٠ هذه الذات البيضاء البكر ٠٠ التسجيلات تستأثر بجزء من هذه الذات وتشكلها ويطلق على ذلك الجزء « ذات الوالدية أى مع الوالدين أو من يقوم مقامهما فى حياة الطفل ٠ والتوحد غاية الاهمية تبدأ منذ الطفولة وتستمر مع الانسان طوال عمره ٠٠ هذه العملية تسمى التوحد Identification ولو أنها تتم عن طريق التقليد Imitation الا أن الهدف منها التوحد مع الشخصية الوالدية أى مع الوالدين أو من يقوم مقامهما فى حياة الطفل ٠ والتوحد معناه الامتزاج الكامل بالشخصية المراد التوحد معها ٠٠ تقليدها فى كل شىء ففى محاولة الامتزاج معها لأنها تشكل ركنا هاما فى حياة الانسان ٠

حين يتوحد الطفل مع الشخصية الوالدية فانه يحاول أن يقلدها فى طريقة مشيتها وكلامها تعبيرات وجهها وحركاتها ٠٠ هذا على

المستوى الشعورى ٠٠ بينما على المستوى الاعمق فان الطفل يحتوى مشاعر الشخصية الوالدية ويؤكدها فى نفسه ٠٠ يصبح كأنه هو نفسه بنفس المشاعر والاتجاهات والانفعالات ٠

والسؤال بشكل عام هو مع من يتوحد الانسان ٠٠؟ والاجابة أن الانسان يتوحد مع شخصية يراها مثلا أعلى ٠٠ هذا يتم فى حيـاة كل انسان وفى مختلف الاعمـار ٠٠ والطفل دون ارادته يتوحد مع والده ٠٠ فهو بالنسبة له مثلا أعلى ٠٠ وهو يحبـه ٠٠ وهو يخشاه ٠٠ يتمنى أن يكون مكانه وأن يتمتع بامتيازاته ٠

والشخصية الوالدية المحتواة ليست دائما وبالضرورة هى شخصية الأب الفعلى أو الأم الحقيقية ٠٠ فقد تكون الشـخصية الوالدية التى يحتويها الصغير هى شخصية زوج الأم أو زوجة الأب أو الجدود أو العم أو الخال أو العمة أو الخالة أو الأخ الاكبر أو الاخت الكبرى أو المربيات أو بعض أو كل هؤلاء أو غيرهم ٠

وحتى جهاز الراديو أو التليفزيون يعتبر فى مـكانة الشـخصية الوالدية بالنسبة للطفل بما يحتويه من شخصيات والدية أيضا من حيث أنه يمثل شيئا أكبر من أن يناقشه الصغير ، ومن ثم فالرسائل التى تصدر عن الراديو أو التليفزيون ويتأثر بها الصغير يتم احتواؤها وتسجيلها مباشرة فى الذاكرة وبدون أى مراجعة أو تحرير ٠

نعيد لعب الشريط

وانت وقد جاوزت الآن العشرين او الثلاثين او الاربعين او ربما الستين من عمرك ، الا انك ما زلت واقعا تحت تاثير ذات الوالدية التي تكونت لديك وانت دون الخامسة من عمرك ٠٠ اى انك وانت الآن في الستين تعمل تحت تاثيرات اكتسبتها وأنت في الخامسة او قبلها

٠٠حقيقي انت الآن اب او جد، ومن الطبيعي ان تحمل معظم تصرفاتنا سمات الوالدية ولكن هذه السمات مصدرها ما اختزنته في طفولتك

٠٠ فانت تسلك الآن كما كان يسلك ابوك ٠٠ وربما في لحظة وعي وصفاء ذهني وقدرة على التحليل والتامل الذاتي تستطيع أن تراقب نفسك وتكتشف انك في هذه اللحظة تسلك تماما كما كان يفعل أبوك في مثل هذا الموقف ٠٠ ترفع صوتك على طريقته ٠٠ تتحدث بنفس اسلوبه ٠٠ ترفع يدك كما كان يرفعها تردد بعض العبارات التي كان يقولها ٠٠ تقول لنفسك بصوت داخلي لا يسمعه احد الا انت : هكذا كان يعمل او يقول او ينفعل او يوافق او يعترض ابى ٠٠ انا الآن ٠٠ سبحان الله ٠٠

ولكن فى أغلب الاحوال فان ذلك يتم بشكل لا ارادى ٠٠ اى ان إعادة لعب شريط الوالدية يتم لا اراديا وخاصة اذا تعرضت لمواقف مشابهة ٠٠ موقف كنت فيه انت وأبوك ٠٠ أو موقف شاهدت فيه أباك ٠٠ هذا الموقف يمر بك الآن ٠٠ أنت الآن فى نفس موقف أبيك

٠٠ أى تعرضت لنفس المؤثر أو تمر بنفس الظروف ٠٠٠ سرعان ما يدور الشريط تلقائيا٠٠ يعيد عليك نفس الشريط الذى تم تسجيله واختزانه منذ عشرات السنين ٠٠ فيصدر منك نفس السلوك ٠٠ نفس التعبيرات وربما نفس الكلمات وربما أيضا ترددها بنفس الصوت

٠٠ فترفع صوتك وتقول : لا ٠٠ أنا لا أوافق على ذلك ٠٠ او : افعلوا ذلك ٠٠ أو : أبارك هذا التصرف ٠٠ أو ٠٠ أو ٠٠ او ٠٠ أى أنك تتبنى نفس المواقف٠٠ تطابق يكاد يكون كاملا لسلوك الشخصية الوالدية التى أخذ التسجيل عنها ٠

والآن فاننا نتوقف لحظة ونقول لك :

أرجوك ٠٠ توقف ٠٠ تريث ٠٠ راقب نفسك بوعى وصفاء ذهنى وبصيرة ذاتية ذكية أسأل نفسك : لماذا أتعصب لهذه الدرجة ؟ لماذا أنتقد بهذه الطريقة اللاذعة الهدامة ؟ لماذا هذا التحيز الشديد ؟

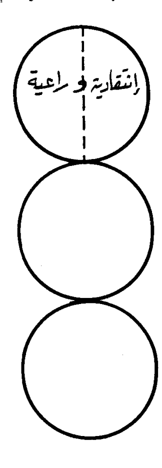
من فضلك أعد لعب الشريط اراديا هذه المرة ·· سوف تكتشف اكتشافا مثيرا مذهلا سوف تقول لنفسـك : هكذا كان أبى ·· لقد كان متعصبا متحيزا شديد النقد والتجريح فى هذا الموقف ··

الانسان الذى يتأثر بشـخصية والدية متعصـبة ضد افراد من سلالة معينة أو لون معين أو خلفية تعليمية معينة يكتشف أنه يتعصب أيضا بنفس الطريقة ·

وقد يكون سلوكك عطوفا متسما بالحنان والحماية ·· لا شك أن والدك كان كذلك ··

وأيضا قد تجد أنك تحب اعطـاء النصيحة وتحب رعاية الناس ومساعدتهم في وقت الشدة ·· تماما كما كان يفعل والدك أو أى من الشخصيات الوالدية التى تأثرت بها ·

ويمكنك ، ملاحظة من حولك من البشر لتكتشف بسهولة أنه فى أحيان يكون سلوك بعض النـاس من ذات الوالدية عنـدهم متحيزا ومتعصبا وانتقاديا وفى أحيان أخرى يكون السـلوك أيضا فى ذات الوالدية عطوفا ويتصف بالحنان والحماية · وعلى ذلك يمكننا التمييز بسهولة بين وجهين للشخصية الوالدية المحتـواة في ذات الوالدية عندنا : ذات الوالدية الانتقادية وذات الوالدية الراعية ·



ولهذا فالفرد الذى يسلك نفس السلوك الذى تعودت الشخصية الوالدية التى تأثر بها أن تسـلكه يكون تحت تأثير ذات الوالدية سواء الانتقادية أو الراعية ٠

ومن شابه أباه فما ظلم ٠٠ ونحن نعدل هذا القول هنا ونقول : من شابه أباه أحيانا فما ظلم ٠٠ أى أن الانسان لا حيلة له فى أن يسلك أحيانا نفس أسلوب والده والذى تشبع به وسجله فى مخه حين كان طفلا دون الخامسة ٠٠

وهنا تثار قضية فى غاية الاهمية وهى هل البيئة التى يتعرض لها الانسان فى طفولته هى التى تلعب العامل المحدد فى تكوين شخصيته وتظل لاصقة به طوال حياته ، تحدد سلوكه ودوافعه واتجاهاته دون ارادة منه ٠

علماء الاجتماع يؤيدون هذا الرأى ويعلنون أن الانسـان هو من صنع بيئته ٠٠

ولكن مهلا ، فالامر ليس بهذه البساطة فالعوامل الوراثية لا شك أنها تلعب دورها فى تكوين شخصية الانسان ٠ وسوف نوضح لك ذلك بعد قليل ٠



أكثر من سابع جد

تعال نتحدث قليلا عن والدك أو بالاصح ذات الوالدية عندك .. اليس هو نفسه مثلك تماما له ذات تتكون من ثلاثة اجزاء .. أى انه يحمل فى مخه ذات الوالدية وذات الطفل وذات البالغ .. هو أيضا عنده شريط تسجيل بدأ فى العمل منذ الشهور الاولى من عمره وتم عليه تسجيل خبرات والديه من والده اى من جدك .. وأيضا قام بتسجيل خبرات الطفل وخبرات البالغ .. وبذلك فانك حين تتأثر بوالدك فانك تتأثر بذاته فى جميع أحوالها.. أى تتأثر بالجزء الوالدى فى ذات والدك وتتأثر أيضا بالطفل وبالبالغ فى ذات والدك مادامت لوالدك ثلاث حالات للذات .. وعلى ذلك فحينما يحتوى الاطفال شخصيات والدية فانما هم فى واقع الامر يحتوون سلوكا مركبا من مختلف حالات الذات لهذه الشخصيات الوالدية .

وهذا يعنى انك احيانا تتصرف باسلوب وطريقة جدك رغم انك لم تره فى حياته على الاطلاق . وعلى سبيل المثال فالفرد قد يحب لعب الكرة (مثل حالة طفولة الشخصية الوالديه) وينبغ فى المسائل الرياضية (مثل حالة بالغ الشخصية الوالدية) وايضا يحب مواساة الاخرين فى الشدائد (مثل حالة والديه الشخصية الوالدية) .

ولعل هذا يذكرنا ببعض افكار العالم النفسى « يونج » الذى وصف شيئا مشابها أسماه « باللاشعور الجمعى » .

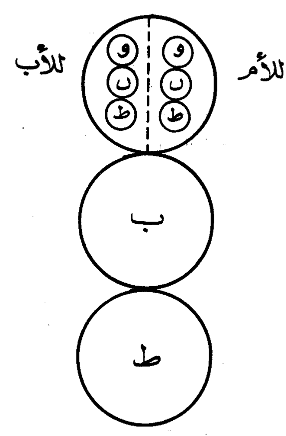
ماذا يقول يونج :

يونج يعتقد اننا نرث اسلافنا الذين سبقونا منذ آلاف السنين : ورثنا عاداتهم وطبائعهم وسلوكهم وطريقتهم فى التفكير .. وهو لايقصد الوراثة عن طريق الخلايا ولكنه يعنى العادات والافكار والمعتقدات التى تنتقل من جيل الى جيل .. فانت الان وفى هذا الوقت قد تسلك سلوكا ورثته من جدك الذى كان يعيش منذ سبعة الاف سنة مضت .

كل العادات والتقاليد والافكار والمعتقدات والمواقف والمخاوف والمشاعر التى سارت رحلة طولها الاف السنين قد ترسبت فى اللاشعور وتتحكم وتوجه سلوكك الان .

لايختلف كلام يونج كثيرا عما قاله ايريك بيرن بشـــأن حالات الذات الخاصة بالشخصية الوالدية التي تأثرت انت بها ٠٠ والذات الوالدية تأثرت أيضا بحالات الذات الوالدية لجدك ٠٠ والـــذات الوالدية لجدك تأثرت بحـــالات الذات الوالدية لجـد والدك ٠٠٠ وهكذا نستطيع أن نصل الى سابع جدك والى آلاف السنين السابقة٠

وكما أوضحنا لك من قبل فان الانسان لا يتـأثر بذات والدية واحدة ٠٠ فهناك الاب ٠٠ وهناك الام ٠٠ فالافراد الذين يحتوون سلوك شخصيات والديه متمثلة في الام والاب يسـلكون سـلوكا مقلدا لاى من حالات الذات المرتبطة بها من الشخصيتين كما يمكن تصويرها في الشكل التالي :



وبالمثل فان الأفراد الذين يحتون نماذج شخصية والدية اخرى خلاف ماسبق تكون لهم ذات والدية مركبة من بعض أوكل حالات الذات الخاصة بتلك الشـخصيات الوالدية ٠ فالفـرد الذى تأثر بالخالة والأخت الكبرى والأم يمكن ان يستعمل بعض أو كل أنماط السلوك المرتبطة بحالات الذات الخاصة بهذه الشخصيات الوالدية ونستطيع تصور الشكل الايضاحي التالي لهذه الحالة :

أخت

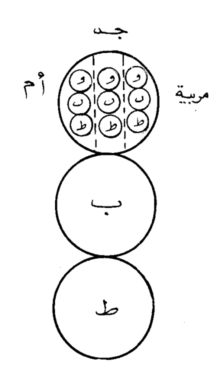
خالة أم

و و و
ن ن ن
ط ط ط

ب

ط

وبنفس المنطق فان الفرد الذى تأثر بشخصيات والدية متمثلة فى المربية والجد والام تكون ذات الوالدية عنده مركبة من انماط السلوك والمعتقدات المرتبطة ببعض أو كل حالات الذات الخاصة بهذه الشخصيات الوالدية كما يظهر من الشكل الايضاحى التالى :



☐ غير قابل للكسر

الطريقة الوحيدة التى تستطيع بها ان تحرم انسـانا من ان تتكون لديه ذات الوالدية هى أن نقذف به بعد ولادته مباشرة فى الغابة حيث يتولى رعايته وتنشئته حيوانات الغابة ٠ ثم تعال نعد هذا الطفل وهو فى سن الخامسة الى مجتمع البشر ٠٠ اول شىء سنلحظه عليه انه لايجيد لغة البشر ولايجيد التعـامل معهم ٠٠ لايعرف كيف يأكل او يشرب او يلبس كما نفعل نحن ٠٠ لايعرف كيف يعتنى بنفسه بالطريقة التى يعتنى بها البشر بانفسـهم ٠٠ وبعد قليل سوف يموت هذا الطفل لانه لايجيد ان يحيـا حيـاة البشر ٠٠ سوف يموت بشـكل طبيعى او ينتحـر او انه سوف يتعرض للقتل من جانب البشر انفسهم لانه سيكون شيئا شـاذا وغير طبيعى ٠٠ وعلى هذا نستطيع ان ندرك أن معظم المـواد التى تتكون لديه ذات الوالدية هى أن نقذف به بعد ولادته مباشرة فى المجتمعات البشرية مثل :

كيف تتكلم مع الاشخاص الاكبر سنا أو مركزا ٠٠ كيف تتناول الطعام ٠٠ كيف تلبس للمناسبات المختلفة ٠٠ كيف تعنى بنظافة نفسك ٠٠ كيف تتعامل مع الحيوانات ٠٠ كيف تربى أولادك ٠٠ كيف تتعـامل مع مرؤوسـيك ٠٠ الخ ٠٠ وكيف ٠٠ ؟ تعنى الاسلوب ٠٠ الطريقة ٠٠ الوسيلة ٠٠ النظام ٠٠ الشكل ٠٠ اى انها عملية تعليمية ٠٠ عملية تعليمية تبدأ فى السنوات الاولى من حياة الانسان ٠

ويتم ذلك عن طريق التـوجيه والنصح والمثل ٠٠ وايضـا عن طريق التحذير والتنبيه ٠٠

تحتوى ذات الوالدية لدينا مجموعة هائلة من التحذيرات ٠ والتنبيهات والقوانين وانماط السلوك التى جمعناها وسجلناها من شخصيات والدية تأثرنا بها فى السنوات الخمس الاولى من عمرنا تقريبا ٠٠ وقد تمثلت هذه التسجيلات فى وقت سـابق لدينا فى مجموعة من الـ « افعل » و « لاتفعل » و « ماينبغى » و (ما يجب)

ونظرا لاننا تلقينا الكثير منها فاننا نميل الى احتوائها داخلنا ونقوم باستعمالها كجزء من الانماط المميزة لسلوكنا .. وتكون هذه الانماط جزءا أساسيا فى هيكل شخصيتنا الى درجة ان الخروج على هذه الهيكلة يسبب لنا الشعور بالذنب والعار بالاضافة الى اكثر المشاعر الانسانية ايذاء وقسوة وهو الشعور بالخزى ..

وأنت تسمى هذا الجزء من نفسك الذى يوخزك ويؤنبك اذا أخطأت بالضمير .. ورائد التحليل النفسى « فرويد » سماه « الانا الاعلى » .

فرويد يقول ان « الانا الاعلى » أو (الضمير) هو مجموعة الرسائل الوالديه التى تلقيتها فى شهورك الاولى .. انه أبوك وامك وخالك وعمك ومدرس الدين وشيخ الجامع والقسيس فى الكنيسة .. انها تعاليم الله والمجتمع التى تلقيتها من كل النماذج الوالديه المكلفة بتسليمك الرسالة الالهية وتعرفك بقوانين المجتمع وتنهاك عن خرقها وتدعوك الى الالتزام بها .. انها تسلمك هذه الرسائل وتسجلها فى داخلك .. فى مخك .. لتصبح مكونا رئيسيا فى شخصيتك أو ذاتك .. سماها فرويد (الانا الاعلى) وسماها الناس (الضمير) وسماها « ايريك بيرن » ــ « الذات الوالديه » .

فاذا اردت ان تبصق فى الشارع وجدت شيئا فى داخلك يقول عيب .. اذا اردت ان تشى وجدت شيئا فى داخلك يقول لك « حرام » .

فى اى موقف سوف تجد من يقول لك من داخلك وكأنه شريط تسجيل يعاد لعبة برافو .. لا افعل .. لاتفعل ..حرام .. حلال .. صواب .. خطأ .. وهكذا ..

وهذه هى الاهمية الثانية للذات الوالديه .. هذا هو الدور الكبير والهام للذات الوالديه فى تكوين شخصية الانسان .. فهى المسئولة الاولى عن تكوين مايسمى بالضمير .

وحينما نبدأ فى ادراك مثل هذه القواعد داخلنا نستطيع ان نفهم الحجم المؤثر لذات الوالديه على سلوكنا .. ونظرا لان هذه القواعد قد تم تدعيمها وتقويتها داخل رؤوسنا بتغليفها بكلمات مثل « دائما » ، « أبدا » ، فانه يكون من شبه المستحيل علينا ان نكسرها ..

ولكن حينما ننضج ٠٠ حينما ينمو ويتضح ويكتمل لدينا ذات البالغ ٠٠ حينمـا نتلقى قدرا كبيرا من التعليم والثقـافة ونمـر بخبرات ذاتية متعددة فاننا نكتشف ان بعض الرسـائل المسجلة فى ذات الوالديه تأخذطابعا وشكلا سلبيا ٠

قائمة الرسائل الوالديه لاتنتهى وعادة ماترتبط بالامثال العامية والاقوال المـأثورة وبفحص الكثير من هذه الامثـال والاقوال قد نكتشف ان الكثير منها ليس صـحيحا أو ان ظـروف العصر الذى نعيش فيه تختلف عن ظروف العصر الذى قيلت فيه ٠٠

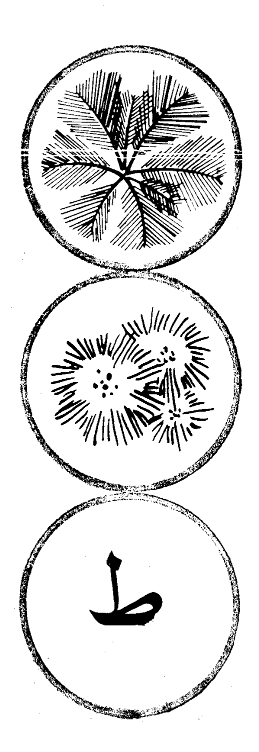
على سـبيل المثال هناك بعض الامثلة والآقوال المأثـورة التى تلقيناها عن آبائنا وسجلت فى ذات الوالديه والتى يجمعهـا خط واحد وهو التحذير الصادر منذات الوالديه بأن نبتعد عن المخاطرة وأن نقتنع بالقليل الذى فى أيدينا ٠ مثل :

● **ان فاتك الميرى اتمرغ فى ترابه ، عصفور فى اليد خير من عشرة على الشجرة ، امشى سنة ولا تخطى قناه ٠٠**

واضح تماما أن البـالغ فينـا والذى اكتسب قدرا من التعليم والثقافة فى عصر المنـافسة والجرأة والتحدى لايقبل مثل هـذه النماذج من الحكم والأقوال المأثورة ٠٠

ولكن ليس كل ما يدخل فى محتويات ذات الوالديه يمثل مادة عتيقه يمكن الاسـتغناء عنها ٠ فالوالدية هى التى توفر لنـا اطار القيم التى نعيش فى داخله ٠٠ وبدون ذات الوالدية لايكون هناك اطار للقيم يربط المجتمع ويحافظ على تعاقب أجياله وامتداد تراثه ٠٠ ولكن فى نفس الـوقت لابد من ادراك أن ما تحتـويه ذات الوالدية قابل للحصر والتفنيد ، وأداريا ـ من خلال ذات البالغ ـ يمكننا فحص هذه المحتويات ومحاولة التغيير أو الابقاء أو الاسقاط اذا لزم الأمر ٠٠

الطفولة

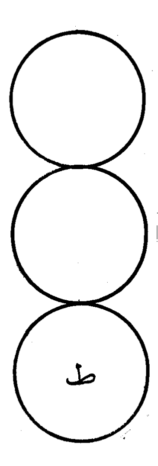


٢ ــ ذات الـ (ط) ــفولة

ذات الطفولة عبارة عن رصيد آخر من التسجيلات التى يحتفظ بها الانسان فى المخ وفى النســـيج العصبى ويتكون معظمها فى السنوات الخمس الأولى من العمر ٠

ذات الطفولة عندنا تحوى تسجيلات للطريقة التى عشنا بهـا نبضاتنا كأطفال والكيفية التى خبرنا بها ذلك العالم المحيط بنا والطريقة التى شعرنا بها وكيف أحسسنا العـالم الذى عاصرناه والأسلوب الذى تكيفنا به لهذا العالم ٠

باختصار ، ذات الطفولة هى ســجل كامل للعالم الداخلى عن المشاعر والخبرات والتكيفات التى احسسنا بها داخلنا فى السنوات الخمس الاولى من عمرنا ٠



ما الذى يفعله ذلك الطفل داخلنا ؟

والآن بعد ان استعرضنا معك ذات الوالدية بالتفصيل تعال لنتأمل فى انفسنا وفى الاخرين مرة أخرى ‥ تعال نحاول العثور عل ذات الطفل التى تتحكم أحيانا فى سلوكنا بعد أن بلغنا هذه السن ‥ مهما بلغت من العمر فان ذات الطفل مازالت تلعب دورا مؤثرا فى حياتك وتظهر فى كثير من تعاملاتك ومواقفك وتحدد بعض اتجاهاتك ‥ وأنت لاتستطيع منها فرارا أو فكاكا ‥ فهى تظهر بشكل تلقائى وفجائى اذا تعرضت لمؤثرات او منبهات تعيد ادارة الشريط الى الوراء ‥ الى تلك المرحلة المبكرة جدا من العمر التى سجلت فيها احاسيس الطفولة ‥ بل أكاد أقول لك أنه يحلو لنا كثيرا أن نعيش هذه المشاعر ‥ نحن الى أن نكون اطفالا فى سلوكنا ومداعباتنا وتصرفاتنا واحاسيسنا ‥

وهنا نثير قضية الجانب الارادى والجانب اللا ارادى فى السلوك.

اقول يحلو لك أحيانا وتحن الى أن تستعيد مشاعر الطفولة وتسلك بطريقة مماثلة ‥وهذا ما أعنيه بالجانب الأرادى . وأحيانا تتصرف بشكل تلقائى وتسلك كالطفل وهذا هو الجانب اللا ارادى ‥ ولكن كما أكدنا لك دائما أنه اذا كان لك وعى متيقظ وصفاء ذهن وبصيرة ذاتية تحليلية فأنك تستطيع أن تقول لنفسك : قف ‥ تريث ‥ أنظر ماذا أنت فاعل ‥ ماذا تقول ‥ لم تتصرف وتسلك هكذا ‥ تستطيع حينئذ أن تضع أصبعك على ذات الطفل فى داخلك ‥ والتى تتحكم فى سلوك هذه اللحظة ‥

أنت مدعو معنا الآن ، الى أن تتأمل كثيرا فى الاسلوب الذى تسلك به ذات الطفل حتى تستطيع أن تكون بصيرا على نفسك وأن تحدد حجم ودرجة تحكم ذات الطفل في حياتك ذلك أن استطعت ‥ اى اذا كانت لك القدرة على التفكير الهادىء بعقلية واعية صافية وأيضا اذا كانت لك القدرة على التوجيه الذاتى المبنى على النقد الموضوعى والتحليل الواقعى للمواقف والأشياء ‥

تعال نتكلم عن حالة تنتابنا جميعا تسمى بالمخاوف ‥ كلنا نخاف ‥ نشعر بالخوف اذا اقتربت ناحيتنا عربة مسرعة متهورة، او اذا تأرجحت بنا الطائرة أو اذا اضطربت الأمواج ‥ وعبثت بسفينة نركبها ‥ نخاف اذا دق جرس التليفون بالمنزل عند

الفجر .. كل هذه مخاوف لها مايبررها ودعنا نسمها مخـــاوف موضوعية مشتركة بين كل البشر ..

ولكن هناك مواقف أو أشياء فى حياتنـــا نخافها دون مبـرر ونحاول أن نقاوم ونغالب خوفنا ولكننا لانستطيع .. ندرك بعقلنا الواعى أنه لامبرر ولا داعى لهذه المخـــاوف ولكننا لانستطيع أن نغالبها ..

بعضنا يخاف من ركوب الطائرات .. من الاماكن المزدحمة .. من الاماكن المرتفعة .. من الاماكن المغلقة كالاسانسير .. بعضنا يخاف من مواجهة الناس .. من الظلام .. من الوحدة .. وهكذا .. قد تقول لنفسك لماذا اخاف الطائرات .. ان آلاف النـــاس يركبون الطائرات يوميـا .. وان الأعمـــار بيد الله وان حوادث الطرق تفوق حوادث الطائرات .. ولكنك اذا هممت بركوب طائرة فانه تنتابك مشاعر الخوف والقلق الشديد وتزداد ضربات قلبك ويعرق كل جسدك وربما تمضى هاربا من المطار بعد أن تكون قد أعددت بالكامل عدة السفر ..

الســـبب فى كل هذا ياصديقى هو الطفل داخلك .. الطفـل الخائف المرتجف الذى تعرض لمواقف مشابهة واستشعر الخـوف وترسبت فى داخله هذه الاحاسيس وظلت كامنة حتى اذا تعرض لموقف مشابه فان شريط التسجيل يدار بسرعة الى الوراء ويذكرك بالهلع أو الذعر الذى استشعرته وأنت طفل حين تعرضت لنفس الموقف أو لمواقف مشابهة ..

وفى مثال الطائرة بالذات قد تقـول أننى لم أركب طائـرة فى طفولتى ، فلماذا أخاف الان من الطائرات .. والحقيقة أن مصـــادر خوفنا قد تكون رمزية أو بديلا لأشياء اخرى نخـــافها .. أى أن مصادر خوفنا الحقيقية قد تختفى وراء أشـــياء أخرى بديلة .. نخاف هذه الاشياء البديلة ولا ندرى الصلة بينها وبين الأشـــياء الأصلية التى أخافتنا فى طفولتنـــا .. قد يكـون ركوب الطائرة بالنسبة لك معناه الوحدة أو الهجر أو الضياع أو الحرب ..

ولقد تحدث العالم بافلوف عن شىء شـــبيه بهذا حين وصف الارتباطات الشرطية التى تحدث فى طفـولتنا وتؤثر على سـلوكنا حين نكبر .. فالمواقف التى تعرضت لها فى طفـولتك وصـاحبها مشاعر الخوف والقلق تظل مســـجلة فى ذاكرتك وفى وجدانك

وتصاحبك طوال رحلتك فى الحياة ٠٠ حدث ارتباط شرطى بين المواقف التى تعرضت لها ومشاعر الخوف والقلق التى صـــاحبت تفكيرك وقتئذ ٠٠

والمشكلة التى يعانى منها البعض أو لنقل الكثيرون هى الخوف من مواجهة الناس ٠٠ فمواجهة مجموعة من الناس والتعـامل معهم قد يثير مشاعر القلق مع ما يصاحبها من اعراض فســـيولوجية كسرعة ضربات القلب واحمرار الوجه والعرق الغزير وارتجـــاف اليدين واحيانا التلعثم ٠٠

الانسان الذى تصيبه هذه الحالة هو انسان تعرض لمشـــاعر سلبية ازاء تعامله مع الناس فى طفولته ٠٠ والمسئولية فى الغالب تقع على عاتق الوالدين اللذين لم يتيحا له فرصة النمو الاجتماعى الطبيعى والتعامل مع الناس بحرية وشجاعة ٠٠

واذا كنت ممن يعانون من هذه الحالة فانه باستطاعتنا أن نذكرك ببعض المواقف التى تعرضت لها وأنت طفل : الاحتمال الغالب هو ان واحدا من الشخصيات الوالدية التى تأثرت بهـا كان يزجرك اذا حاولت أن تساله عن شىء ما أو حين حاولت أن تعبر عن رأيك فى موضوع ما ٠٠ وربما تعرضت لنفس الموقف مع أطفال فى مثل سنك حين كانوا يسخرون منك ويوجهون اليك النقد أو تعرضوا لك بالايذاء ٠٠

من هنا توكدت لديك المشاعر السلبية فى تعاملك مع الاخرين فآثرت الانزواء حتى لا تتعرض لمثل هذه الضغوط ٠٠

وحين كبرت وتعلمت وتثقفت ووصلت الى مكانة اجتماعية ومادية مرموقة فان نفس المشاعر مازالت تنتابك وأنت تواجه الناس ٠٠ بســـهولة تحدث « الشنكلة » لذات الطفل داخلك ٠٠ هـذا هو مصدر مخاوفك ياعزيزى الانسان ٠٠

☐ ثلاثة اطفـــال .. كيف ؟

اغلب الظن انك واجهت مثل هذا الانسان الذى تراه فجاة بعد ان كان يتحدث بطريقة هادئة وموضوعية ومتزنة يثور ثورة عارمة وينفعل بشدة وقد يقذف بما فى يديه ويشتم ويسب .. وتبهت انت لهذا التغيير المفاجىء فى ســـلوكه ولاتدرى لذلك سـببا .. وسرعان مايهدأ ويعود الى حالته الطبيعية وقد يعتذر لك عمـا بدر منه .. هذه الشخصية تسمى الشخصية « غير الناضجة انفعاليا » وهى احدى الشخصيات غير السوية التى تعيش بيننا .

كيف تصف هذا الانسان ؟ لاشك انك تقـــول عنه انه تصرف كالاطفال .. وانت محق فى تسميتك هذه . وعلى وجه الدقة فانه تصرف بنفس تلقائية الطفل وفطريته التى لم تنصهر بعد فى اطار متكيف . وهـــذا هو ما فعله ايريك برن حين قال ان مثل هـــذا الشخص تكون ذات الطفل الفطرى هى المسيطرة عليه .

هل تعاملت مع انسان كل همه ان يحصل على اللذة المبــاشرة والتى لايريد لها تاجيلا ولا يتحول عنها ويغضب ويثور اذا حجبت عنه ؟

هل تعاملت مع انسان لاتستطيع ان تثق فيما يؤديه من عمل .. قد يتحمس فى البداية ويظهر استعدادا طيبـــا ولكن سرعان ما يصيبه الفتور والضجر ويتوقف ؟

هل تعاملت مع انسان انانى لايحب الا نفسه وليس لديه اى استعداد للتضحية من اجل الآخرين حتى ولو فى ابسط الامور ؟

الطفل الفطرى هو ذلك الجزء الحر او الطليق وغير المراقب من ذات الطفولة . وهو تمـــاما مثل الرضيع تلقائى بطبيعته ومحب للاستطلاع ودائما يسعى ويطلب . والفـرد الذى يفعـل أى شىء يريده دون تفكير فى العواقب انما يفعل ذلك تحت تاثير من ذات الطفل الفطرى . والفرد الذى يفكر فى نفسه فقط يكون ايضا تحت تاثير ذات الطفل الفطرى .

الواقع أن تسجيلات ذات الطفولة لايمكن اخذها ككل اذا اردنا فهمها بدقة ، فهى خليط مركب من ثـــلاثة اجـزاء رئيسية يمكن التعرف عليها وتحديدها وملاحظة سلوكها ونتـــائج هذا السلوك

بشكل واضح · وقد تعرفنا على جزء واحد فقط منها وهو الطفل الفطرى فدعنا نتعرف على بقية اجزائها حتى تكتمل الصورة امامنا·

هل سبق لك ، عزيزنا القارئ ، أن رأيت رجلا يفتن حجرة مليئة بزملائه بقصصه وأخباره ونوادره . والجميع مشدود اليه ؟

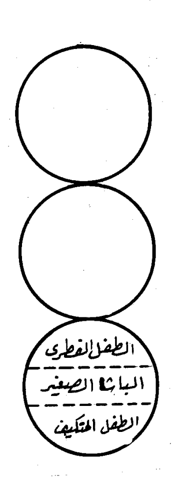
هل سبق أن رأيت امرأة تسير عبر حجرة بطريقة الواثقة المعتدة بنفسها أو بجمالها وأنوثتها أو بذكائها بشكل جعل كل الرءوس تستدير اليها ؟

اذا كنت قد رأيت مثل هذا فأنت قد شاهدت على الطبيعة جانبا آخر من ذات الطفولة عند هذا الرجل وعند هذه المرأة · هذا الجانب من ذات الطفولة هو مايعرف بـ « الباشا الصغير » وكثيرا مايشار الى الجزء الخاص بالباشا الصغير من ذات الطفولة على أنه ذات الطفولة « اللى شايفه نفسها » أو « اللى بتلقطها وهيه طايره » · وهى موجودة بدرجات داخل كل انسان منا ·

الجانب الثالث من ذات الطفولة هو ما يمكن أن نسميه الطفل المتكيف · وهو ذلك الجزء من طفولتنا الذى تدرب على أن يستجيب للتعليمات والقواعد المقبولة فى المجتمع · فنحن نسمع أحيانا عبارات مثل « الرجال لايبكون » و « الطاعة ضرورية » وما الى ذلك من القواعد التى يكتسبها الطفل وتدخل فى تشكيل ذات الطفولة عنده ·

والطفل المتكيف يتعلم طرقا كثيرة للتعبير والأخلاق المقبولة مثل قول « شكرا » أو (من فضلك) · وقد يتكيف على الانسحاب من المواقف المتوترة فى المنزل مثلا ، حماية لنفسه من التعرض للنقد ، كأسلوب دفاعى له أو قد يتكيف على الانصياع والطاعة العمياء للشخصيات الوالدية أو قد يتكيف على التمرد على الشخصيات الوالدية · وكل هذه الحالات من التكيف تنعكس عادة على الفرد عندما يكبر ويواجه الحياة العملية · ولذا فالفرد عندما يتصرف فى ضوء ما اكتسبه من خبرات عن تكيفه وهو طفل يكون فى حالة ذات الطفولة المتكيفة ·

النظرة الكلية اذن ، عزيزنا القارىء ، توسع لنا ان بداخل ذات الطفولة فى كل فرد منا ثلاثة اجزاء .. امرها فى الـواقع اقـرب ما يكون الى ثلاثة اطفال فى آن واحد . كل طفل منهم على استعداد لان يخرج على المسرح اذا ما تم استدعاؤه . وما اكثر ما نقابله فى الحياة اليومية ويستدعى كل واحد من هؤلاء الاطفال .



حتى لا نترك الزمام بيد الطفل

نريد الآن ان نحدثك عن نفسك بعض الوقت ‥ احيانا تنتابك مشاعر اليأس والقنوط بسرعة اذا واجهت اى صعوبات وانت تهم بتنفيذ مشروع معين ‥ تتوقف وتغضب وتقرر الا تواصل المضى فى مشروعك ‥ هنا قل لنفسك ‥ قف ‥ تريث ‥ ان الطفل قد تشكل الآن ‥ انه الطفل داخلك الذى ييأس بسرعة‥ اريدك الان أن تتذكر حين كنت طفلا وقد امسكت بلعبة تحاول تشغيلها ولكنها لم تتحرك فقذفت بها وانصرفت عنها ولم تحاول اصلاحها ‥ الا يشبه هذا السلوك سلوكك اليوم حين تيأس بسرعة أمام اى عقبة تواجهك ‥

أحيانا تهتز ثقتك بنفسك سريعا اذا واجهت اى عقبة وتقول لنفسك ‥ أنا فاشل ‥ أنا لا أصلح لشىء ‥ أو قد تضخم النقد البسيط الذى يوجهه الناس اليك وتقول لقد حكموا على بأنى فاشل ‥ انه الطفل بداخلك الذى يتكلم ويطغى على كل تفكير موضوعى هادىء ‥ وقد تسارع وتأخذ موقفا دفاعيا وتستخدم بعض الاسلحة غير الصحية وتبرر أخطاءك وعدم توفيقك مبتعدا تماما عن الموضوعية فى مناقشة وتحليل أخطائك ‥

وأحيانا تقبل توجيهات الاخرين على مضض وأنت ترفضها تماما داخلك ، انه ايضا الطفل داخلك الذى كان يرفض الانصياع لاوامر الوالدية بان يذهب الى فراشه أو ان يلعب بهدوء أو أن يكف عن اللعب ويستذكر دروسه ٠ وكنت تقبل على مضض تلك النصائح والتوجيهات ٠

وهناك المئات من الأمثلة والمواقف التى أريدك أن تسترجعها ‥ لماذا أريدك أن تفعل ذلك ‥ ؟

أريدك أن تسترجع كلّ هذا لتتعرف على حجم الطفل بداخلك ‥ ولماذا ‥ ؟ لأنه – أى الطفل – يفسد عليك بعض حياتك ‥ يضلك ‥ يقلل فرصتك فى النجاح والمضى فى الحياة بتوفيق ‥

ان الكثير من مشاعر الطفولة سلبية ومعوقة واستمرارها معك وظهورها على السطح وفى المقدمة يسبب لك أضرارا كثيرة ‥

وعيك به ومحاولتك التقليل من حجم تاثيره عليك سوف يعود عليك باكبر الفوائد ‥

ولعل هذا هو أحد الأهداف التى من اجلها تقدمنا اليك بهذا الكتاب ‥

الطفل فى موقف الدفاع

عزيزنا القارىء ٠٠٠

الانسان تحت ضغط صراعات الحياة ٠٠ وخاصة اذا كان يتميز بشخصية معينة ٠٠ يعود الى الوراء ٠٠ الى مرحلة الطفولة حيث تطغى تماما ذات الطفل ٠٠ ولكن ذلك يتم على المستوى اللاشعورى٠٠ تنمحى لديه تماما ذات البالغ وذات الوالدية وتتحكم فيه كلية ذات الطفل ٠٠ وتسمى هذه العملية اللاشعورية « بالنكوص » اى التقهقر والعودة الى الوراء ٠٠ وهى عملية دفاعية يدافع بها الانسان عن نفسه لعدم قدرته على المواجهة والتعامل مع الواقع ٠٠ ولذا تسمى هذه العملية مع مثيلاتها من العمليات اللاشعورية « بالحيل الدفاعية » ٠٠

كيف يحدث « النكوص » للانسان ٠٠؟؟

كلنا نتعرض الى مشاكل فى حياتنا اليومية ٠٠ ومن خلال خبراتنا وقدراتنا وامكانياتنا المختلفة فاننا نحاول التغلب على هذه المشاكل٠٠ ندرس اسباب المشكلة ونحسب امكانياتنا ونحاول الوصول الى الحل السليم ٠٠ ولكن قد تكون المشكلة اكبر من قدراتنا ٠٠ وهنا تتحول المشكلة الى اجهاد ٠٠ اجهاد ضاغط يسبب لنا قلقا ٠٠

واحيانا أخرى يكون هناك أكثر من بديل لحل المشكلة ٠٠ نقف حائرين فى الوسط ، فكل من الحلين له جاذبية ٠٠ ولا ندرى حينئذ ماذا نفعل ٠٠ وقد يكون كلا الحلين مرا ٠٠ تماما كالعبارة الشهيرة « الموت من أمامكم والبحر من خلفكم » ٠٠ وحين يصل الانسان الى هذه المرحلة فاننا نقول أنه يعيش صراعا ٠٠

وعلى قدر حالة الذات الغالبة أو التى يستطيع الانسان تغليبها فاننا نختلف فى أسلوب مواجهتنا للمشكلة أو الاجهاد أو الصراع٠٠ وسوف نتفق بعد قليل أن الذات القادرة على المواجهة والحل الموضوعى هى ذات « البالغ » ، ولكن ليس هذا هو الحال مع كل الناس ٠٠

المشاكل التى لا حل لها أو التى تسبب اجهادا للانسان وقد تصل الى بؤرة الصراع تسبب حالة من القلق ٠٠ والقلق من ضروريات الحياة ومواجهة صعابها فهو يضع الانسان فى حالة تحفز ليجمع قدراته وامكانياته للتغلب على الصعوبات ٠٠ هذا هو قلق البالغ ٠٠ وذلك ما نسميه بالقلق الصحى ٠٠

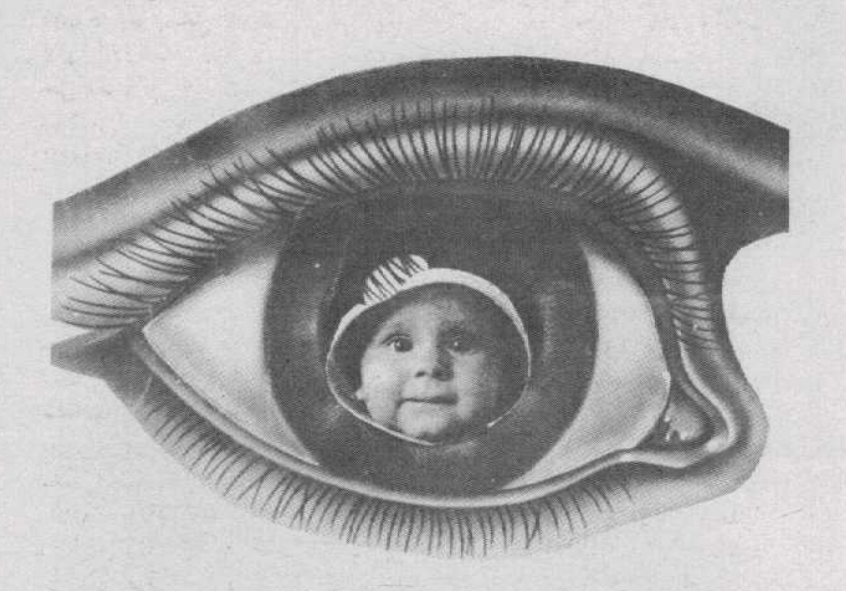
ولكن قلق ذات الطفل يتحول الى حالة من الذعر والهلع ·· ولأنها ذات لا تقوى على التحمل والمواجهة ، ولاتقوى على تحمل القلق وأيضا لانها الارضاء السريع المباشر بأقل قدر من المعاناة فان أسلوبها فى حل المشاكل هو الهروب ·· وقد يصل هروبها الى حد الانفصال عن الواقع ·· هنا يقدم العقل الباطن أو اللاشعور الحل ·· يقدم الحيلة الدفاعية التى تحمى الانسان من القلق والاكتئاب ·· النكوص الى مرحلة الطفولة وتغليب ذات الطفل هو الحل ·· حيث لا مسئوليات ·

مثلا نرى الزوجة وهى تناقش زوجها وقد أصيبت بحالة من الاغماء والتشنج ·· لقد عجزت عن المناقشة الموضوعية نظرا لضعف موقفها ولان الحق ليس فى جانبها ولكنها لا ترضى أن تسلم بخطئها وضعف موقفها ·· لا ترضى بالهزيمة ·· لا ترضى بحالة الاحباط التى قد تشعر بها إزاء فشلها فى معالجة الموقف أو فشلها فى الحصول على كل طلباتها دون وجه حق ·· اذن الحل هو أن تنسحب من المعركة ولكن بطريقة درامية مثيرة تسبب ارتباكا وحرجا للطرف الآخر وتجعله يشعر بالمسئولية لهذه الحالة التى أصابتها ·· الحل هو أن تصاب بالاغماء والتشنج أو فقدان الوعى ·· لقد أنهت المناقشة وحلت الصراع ولكن بأسلوب مرضى بدائى ·· انها ذات الطفولة التى لاتقوى على المواجهة ·· هى التى قدمت لها الحل ·· تماما كما اعتادت أن تنسحب من المواقف بهذا الاسلوب ·· يعاد لعب الشريط بسرعة الى الوراء ·· تماما حين كانت تمنع من اللعب أو تحرم من اللعبة ·· الحل وقتها كان أن تصرخ وتبكى ، تلقى بنفسها على الارض ، أو تنطح الحائط برأسها ذلك لانها لا تقبل أن تحرم من اللعب أو اللعبة ولانها تريد دائما أن تحقق طلباتها وتحصل على اللذة المباشرة ·· لا تقوى على تأجيل سرورها ··

وهناك أشكال أخرى غير الاغماء والتشنج ·· قد تفقد القدرة على المشى أو ينحبس صوتها أو تفقد القدرة على الرؤية ·· كلها أعراض هستيرية مؤقتة ليس لها أى أساس عضوى لكنها الحل السريع للمشكلة التى لم تقو على مواجهتها ·

واذا كان الصراع خطيرا ويهدد حياة الانسان كالمسجون الذى ينتظر حكما بالاعدام فان الحل هو أن ينسحب تماما من عالم الواقع ·· فليعد طفلا ·· فنراه يحبو على الارض كالاطفال ويتبول على نفسه ويتكلم كطفل فى الثانية من عمره ··

هذه الاعراض قد تحدث للطفل نفسه ·· فنراه يغلب ذات الطفل



وتحدث له عملية نكوص حين يولد له شقيق أو شقيقة ويأخذ أو تأخذ قدرا كبيرا من الاهتمام ورعاية والديه ٠٠ الحل أن يعود هو الآخر وليدا صغيرا فتبدأ عملية التبول اللا ارادى أو يصاب بالتلعثم أى يتحدث كطفل صغير ٠٠

وقد يحدث الانفصال بشكل كامل وأكثر درامية فيصاب الانسان بفقدان كامل للذاكرة حتى أنه ينسى اسمه وعمله وسكنه أو يصاب بحالة من الشرود فنجده يسافر الى أماكن بعيدة دون أن يدرى ٠٠ انه يسافر بعيدا عن المكان الذى يواجه فيه المشاكل والصراعات ٠٠

لماذا يحدث هذا لبعض الناس ٠٠ ؟ لاشك أن ذات الطفولة طاغية وتتحكم وتحتل حيزا كبيرا فى الذات الكلية لهذا الانسان وهى دائما جاهزة لان تظهر فى المقدمة وتقود الشخصية ولاشك ان ذلك على حساب ذات البالغ ٠

مثلَ هذه الشخصيات تعرف « بالشخصية الهستيرية » ٠٠ واذا استعرضنا سمات هذه الشخصية فسوف نجد أن كثيرا من سماتها هى نفس سمات ذات الطفولة ٠٠

أبرز هذه السمات هي الانانية والرغبة الدائمة فى تحقيق مطالبها على حساب كل الاعتبارات ٠٠ وهى تميل الى الانفعال السريع بشكل درامي وغير موضوعى ثم سرعان ما يهدأ انفعالها ٠٠ ولذا فالناس الطيبون يصفون صاحب هذه الشخصية بأن « قلبه أبيض » لانه يثور بسرعة ويهدأ بسرعة أيضا ٠٠

وهذه الشخصية تتسم أيضا بالسطحية والكذب وعدم القدرة على المثابرة والاستمرار ولديها قابلية شديدة للايحاء ولكن بصورة مؤقتة فسرعان ما تغير رأيها ٠٠

فهل نستطيع أن نقول أن الشخصية الهســـتيرية هى شخصية تضخمت لديها ذات الطفل على حساب ذات البالغ ٠٠ ؟ أعتقد أنك توافقنا فى هذا ٠

وثمة أنواع أخرى من الشخصيات التى تعيش بيننا ونتعامل معها كل يوم ، وبعد أن عرفنا بعض المعلومات عن أقسام الذات الثلاثة تستطيع أنت الآن ياعزيزنا القارىء بهذا القدر من المعلومات أن تؤكد أن ذات الطفل متضخمة لدى هذه الشخصيات ٠٠ فالشخصية العاجزة وهى تلك الشخصية التى تتميز بالقصور الشديد فى أدائها وتفتقر الى الحماس والنشاط العقلى والبدنى والتى لا يمكن أن نتوقع منها أداء كاملا دقيقا ٠٠ عملها دائما ناقص وغير كامل ولهذا لا يمكن الاعتماد عليها ٠٠ هذه الشخصية لاشك أن ذات الطفل تحتل الحيز الاكبر من تكوينها ٠٠

ولعلك سمعت أو رأيت أو تعاملت مع « الشخصية غير الناضجة انفعاليا » ٠٠ هذا الانسان الذى ينفعل لاتفه الاسباب وقد يصل انفعاليا الى حد الثورة والتحطيم ثم فجـــأة وبسرعة يهدأ ويبكى ويعتذر ٠٠ عدم النضج الانفعالى هو سمة طفولية ٠٠ والشخصية غير الناضجة انفعاليا هى شخصية تضخمت لديها ذات الطفل ٠

اذن نخلص من هذا أن هناك ثلاثة أنواع من الشخصيات التى تتميز بأن ذات الطفل هى الذات الغالبة والمتضخمة لديها على حساب ذات البالغ وهى الشخصية الهستيرية والشخصية العاجزة والشخصية غير الناضجة انفعاليا ٠٠

رفقا بالقوارير

عزيزنا الانسان ..

اوضحنا لك بعض سلبيات ذات الطفولة .. تطرق بنا الامر الى ربطها لبعض الشخصيات غير الطبيعية والاحوال غير الصحية ..
طلبنا منك ان تكون واعيا ومراقبا لنفسك حتى لاتسمح لسلبيات ذات الطفولة ان تجرك الى أن تخسر جولاتك فى الحياة وتفسد سعادتك ..

اوضحنا لك أيضا بعض سلبيات ذات الوالدية .. فليس كل رسالات ذات الوالدية صحيحة او تصلح للعصر والظروف التى تعيش فيها وان بعضها يجب ان تسقطه .. حذرناك من التعصب والتحيز والتعنت .. أى من السيطرة الغاشمة غير الموضوعية لذات الوالدية على تصرفاتك ومواقفك ..

اوضحنا لك ان الطريق السليم لتحقيق نجاحك وسعادتك هو ان تكون كل تحركاتك من ذات البالغ فهى الاقدر على المواجهة والتحليل .. هى الطريق الصحى لتعيش بأقل قدر من المعاناة والصراعات .

ولكنك يا صديقى لا تستطيع أن تخنق الطفل فى داخلك الى حد الموت .. ولن تستطيع أن تطلق الرصاص الى حد القتل على داخلك .. فكل منهما لا تقف فى مكان محدد بحيث تستطيع أن تصيبها فى مقتل دون اصابة الاجزاء الاخرى من نفسك .. فنفسك نسيج متماسك من الاجزاء الثلاثة ..

أنت فى حاجة الى الطفل الذى فى داخلك .. وفى حاجة أيضا الى الوالد .. نحن لم نقل لك تخلص منهما .. ولم نقل لك أن كلها سلبيات ضارة .. على العكس فلكل جزء دوره الحيوى والهام .. ولكن - وبتاكيد على كل حرف - ما نطلبه منك هو أن تكون الهيمنة لذات البالغ وأن تكون بداية التحرك من عندها .. قد تتصرف من ذات الطفل ولكنك تذهب اليها بطوعك واختيارك والذى يحركك اليها ذات البالغ .. أى من ذات البالغ تقرر أن ذات الطفل هى أصلح الذوات الثلاث لكى تتصرف وتتحرك فى هذا الوقت بالذات .. وبالمثل مع ذات الوالدية . أى أن القرار هو قرار ذات البالغ .. والتحرك نحو أى ذات هو من ذات البالغ ..

أنت تحتاج الى الطفل فى داخلك ٠٠ تحتاج الى أن تمشى حافيا أحيانا دون رقيب أو أن تجرى وراء الكرة وتلقى بنفسك على الحشائش رافعا عينيك الى السماء مستنشقا الهواء ملء رئتيك متطلعا بلا هدى الى الطيور المحلقة فى الجو ٠

تحتاج وأنت تأخذ حمامك الى أن ترفع صوتك بالغناء ـ وقد يكون صوتك أجش ـ وأن تعجب بهذا الصوت وتتأثر بطريقة غنائك ٠٠

تحتاج الى أن تجلس الى صديق وتسخر من كل العالم حواليك بل وتضحك من هذا العالم بل وتقول كم هو عالم مجنون وأحمق ٠

تحتاج الى أن تقرأ فى جريدة الصباح الكاريكاتير قبل أن تقرأ المقال السياسى وأن تضحك ملء فمك على تلك النكتة التى تبدو فيها التلميحات الجنسية ولكنها ذات مغزى سياسى عميق ٠٠

تحتاج أحيـــانا الى أن تقول : أنا تعبت وزهقت ٠٠ كفاية بقى شغل ٠٠ أنا رايح أنام وأستمتع بالدفء ٠٠ الدنيا برد يا عم ٠٠ بلا شغل بلا وجع دماغ ٠٠

لا تكابر وتقول ايه التفاهة دى ٠٠ لاتنس أنك تجلس وحدك الآن مع هذا الكتاب وليس وسط مجموعة من الناس لتقول : « لا ٠٠ أنا لا أحتاج الى مثل هذه الاشياء ٠ أنا انسان موضوعى جدا وعملى جدا » ٠٠ مادمت وحدك الآن ٠٠ فأنا واثق أنك ســتكون شديد الصراحة مع نفسك ٠٠ والدليل على ذلك أنك وأنت تقرأ هذا الكتاب ومنذ خمس دقائق قد قمت من كرسيك وذهبت الى الثلاجة لتشرب وتكاسلت أن تضع الشبشب فى قدميك وذهبت اليها حافيا ٠٠ أو على الاقل هذا ما ساورك ٠٠ أو ما قد تفكر فيه ٠٠ لا تتردد ٠٠ افعلها وستكتشف المتعة التى يمنحها لك الطفل داخلك ٠٠ ولكن احذر أن تصاب قدمك ٠٠ وهذه العبارة الاخيرة هى كلمات ذات الوالدية ٠٠

لولا هذا الطفل لما كان هناك الكاريكاتير والنكتة والمسرح الكوميدى
لولا هذا الطفل لما ذهبت الى الرحلات الخلوية لمجرد أن تجرى وأن تستنشق الهواء ٠٠

ليس من المفروض أن تكون كل الرحلات الى المعارض والمتاحف والاماكن الاثرية ٠٠ وليس من المفروض أن تكون كل جلســات الاصدقاء حديثا عن المشاكل الاجتماعية والاقتصادية والسياسية ٠٠

الطفل فى داخلك يدعوك الى البساطة .. الى المرح .. الى التحلل من القيود .. الى أن تكون تافها أحيانا .. أن تفكر فى لا شىء .. أن تستريح من عناء مشوار الحياة .. انها لحظات احتاج اليها أنا وأنت ..

يتم هذا على مستوى الافراد .. وأيضا على مستوى الشعوب .. فترة ازدهار المسرح الكوميدى والساخر تكون فى الازمات السياسية والاجتماعية .. بعض الشعوب تواجه أزماتها ومشاكلها عن طريق النكت ..

بل أن هناك احتياجا فعليا لان تستعيد مشاعر الطفولة .. أنا وأنت وكل الناس هكذا .. يطغى علينا هذا الاحساس ونحن فى مواقف الضعف والهزيمة والمرض والغربة .. نحتاج الى الصديق الحنون لنرتكن اليه .. تحتاج لليد الحنون التى تمسح على رأســـك .. تحتاج الى من يقول لك : « لا تحزن يا ولدى » .

تحتاج الى من يقول لك : « أنا بجانبك » . أنا معك .. نستريح الى هذا ونحتاجه .. بل تعال نتصارح أكثر من ذلك .. ألست تبالغ أحيانا ولو الى قدر قليل فى مدى مرضك ومعاناتك حتى تستمتع لوقت أطول وبدرجة أكبر من الرعاية والحنان .. لا أقول أنك تدعى المرض ولن أقول أنك تستمرىء وتستمتع بهذا القدر من الحنان المضاعف والرعاية المركزة أثناء فترة مرضك ولهذا فلا مانع من قليل من المبالغة تماما كما كنا نفعل ونحن أطفال .

تعال نستعرض بعض المواقف الاخرى ..

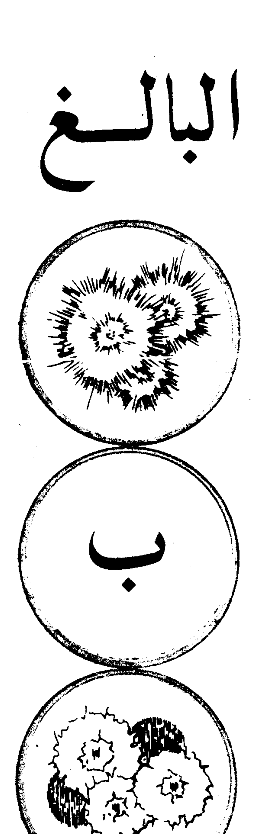
وأنت تسلم يديك لقـــارىء الكف فان ذات الطفولة تكون هى الحاضرة .. تفعل ذلك فى غفلة من ذات البالغ التى تؤمن أن الغيب لا يعلمه الا الله .. كما أن ذات الوالدية ليس من خصائصها أن تستكين فى وداعة الى الآخرين وتكون تحت تأثيرهم يرشـــدونها ويوجهونها ويحكون لها عن مستقبلها .. ذات الوالدية هى التى ترشد وتوجه النصح .. أما ذات الطفولة فهى التى تحتاج الى من يطمئنها ويخفف قلقها من أجل الغد ..

رغم اعتراضـــات ذات الوالدية وذات البالغ فان ذات الطفولة تخرس كل هذه الاعتراضات وقد تقطع أميالا لتلتقى بقارىء الكف ليحكى لها عن غدها .. ونظرا لقابليتها للايحاء ولشدة قلقها فانها تعتقد فيما يقال لها .. تنبهر بقارىء الكف وتروج له على أساس أن ما قاله صحيح وقابل للتحقيق ..

بعض الشعوب تنتشر فيها مثل هذه المعتقدات حيث تجد بضاعة قراءة الكف والاعمال والاسحار سوقا رائجة فهل تستطيع أن تقول أن ذات الشعوب تنقسم أيضا الى ذات الطفولة وذات البالغ وذات الوالدية ، وأن بعض الشعوب تكون ذات الطفولة لديها هى الطاغية والمسيطرة ·· نقول هذا لان هناك شـــعوبا يتسم معظم أفرادها بالانفعالية والبعد عن الموضوعية فى اتخاذ قراراتها وتنظيم حياتها ·· بعض الشعوب تتسم بقصر النظر وعدم القدرة على التخطيط العلمى السليم طويل المدى ولا تهتم الا بالحصـــول على النتائج المباشرة السريعة والتى ترضى فى الغالب شهواتها ونزواتها ··

هناك شعوب أخرى اشتهر عنها النظام الدقيق فى ادارة شئون حياتها ·· اشتهر عنها احترام العمل والدقة فى كل ما تنتج وأن تخطيطها يمتد عشرات السنين الى الامام ·· هل تقول أن ذات البالغ هى الطاغية فى معظم أو كل أفراد هذه الشعوب ··

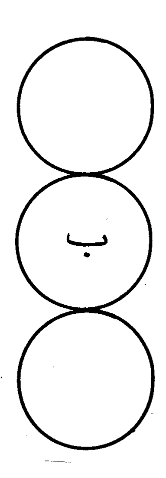
لاشك أن هناك سمات عامة يشترك فيها أفراد الشعب الواحـد وأن بعض هذه السمات تقرب من سمات الوالدية أو سمات الطفولة أو سمات البالغ ·· وهذا ما ينقلنا الى الحديث عن الدائرة الوسطى فى هيكل الشخصية ·· ذات البالغ ·


البالـغ
ب

٣ ـ ذات الـ (ب) ـ بالغ

حالة ذات البالغ لا ترتبط بالمعنى المتعارف عليه من حيث بلوغ سن معينة بقدر ما ترتبط بالقدرة على التفكير الرشيد والموضوعى المبنى على ادراك الحقائق والربط بين العلاقات وتقدير الاحتمالات قبل اتخاذ اى قرار ٠

والظاهرة المميزة لذات البالغ هى القدرة على التفكير الواضح وهـــذه تنمو فى مراحل الطفل الاولى وقبل نهاية العام الاول من عمره وتستمر معه طوال حياته ما لم يحدث شىء يعطلها ٠٠



☐ ولادة متاخرة

هل سبق ان لاحظت ، ذلك التحول العظيم الذى يحدث للطفل ، اى طفل ، بعد سن الشهور العشرة من عمره ؟ لا تستغرب كل ما لاحظته ٠

لا تستغرب اذا وجدته يحاول فتح احد الادراج واغلاقه عشرات المرات أو اكثر لايام متتالية ٠ لا تستغرب اذا لاحظت اهتمامه الزائد بورق السوليفان الذى يغلف علب السجائر لا تستغرب ما يلفت انتباهه من بعض ذرات التراب الصغيرة أو بقايا الطعام الموجودة على السجادة ٠ لا تستغرب محاولته الوقوف وسحب زجاجة الدواء التى وضعتها ونسيتها على المائدة القريبة ٠

الام عادة أقرب واقدر على ملاحظة التطورات التى تظهر على الطفل فى هذه المرحلة ـ سن العشرة شهور ـ ومن بين ما تلاحظ عليه في هذه الفترة تركيزه المستمر في النظر الى الاشياء والاشخاص وهو ماتسميه الام « بحلقة » وعادة ما يقضي الطفل وقتا أطول فيهذه الفترة متطلعا بعمق وتركيز الى اللعب التي يلهو بها سواء قبل أو بعد ان يلعب بها ٠ هم أيضا يقضون وقتا أطول فى النظر من النافذة اذا اتيح لهم ذلك ٠ ينظرون بعمق وتركيز الى غيرهم من الاطفال يلعبون بجوارهم ٠

تدرك الام عادة تغيرات أخرى تظهر على الطفل فى هذه السن ٠ فهى تلاحظ أنها بدأت تتعامل مع طفل جديد يستجيب بصـــورة أفضل للكلمات التى تقولها ٠ الآن أصبح الطفل أكثر ادراكا حينما يذكر اسمه فيلتفت ليرى من يتكلم عنه ٠ سوف يستجيب اذا طلبت منه شيئا بسيطا كأن يرسل لها قبلة فى الهواء أو يمتنع عن فعل الاشياء ٠ ولكن تلك القدرة الغريبة على ملاحظة الاشياء الصغيرة هى التى تلفت نظر الام أكثر من غيرها فى تلك السن ٠ حب الاستطلاع يتوج أميرنا الصغير بذات البالغ ٠

بلوغ الصغير لسن عشرة شهور عادة يمثل نقطة تحول هامة فى حياته فحتى هذه السن تظل حياته بصفة رئيسية بمثابة اعتماد على الغير وسلوكه يعتمد بصفة رئيسية على استجابات لا ارادية لمطالب من حوله ٠ حتى هذه السن كل ما يملكه من حالات الذات هو ذات الوالدية وذات الطفولة ٠ وما لم يتملكه بعد هو القدرة على اختيار استجاباته الخاصة أو استغلاله لما يحيط به ٠ لا يمتلك القدرة على

النمو التدريجي لذات البالغ

و — منذ الولادة إلى خمس سنوات

ب — عشرة شهور وما بعدها

ط — منذ الولادة إلى خمس سنوات

التوجيه الذاتى · لا يمتلك القدرة على اختيار طريقة · يتعامل فقط مع ما يأتى اليه ·

وعندما يبلغ الصغير سن العشرة شهور يبدأ عادة فى معايشة الشعور بالقوة على الحركة من داخله · أصبح باستطاعته أن يرى العلاقات بين الاشياء والاجزاء · ربما يكون قد بدأ منذ سن الثمانية شهور فى استغلال هذه الحاسة ، ولكن ببلوغه سن العشرة شهور عادة يضع كل محركاته الداخلية فى خدمة حركته الحرة فى تعامله مع ما حوله ومن حوله من أشياء وأشخاص ويبدأ فى البحث عن العلاقات ·

فى هذه السن تبدأ مرحلة تركيزه على فحص الاشياء التى يلعب بها ومحاولة استكشافها يتأملها ويحاول معرفة كيف تعمل · نجده يستمتع باللعب بالكوب الفارغ ويحاول التظاهر بأنه يشرب منه · يضع اللعب فى فمه ويحاول مضغها · يستمتع بالحركة فلا يهدأ على وضع معين فى أثناء لعبه · يسعى للحصول على لعبته ثم يرفسها ويحبو وراءها محاولا النهوض ، حركته أصبحت غير مقيدة عند هذه السن · ورغبته فى استطلاع ما حوله ، والتى بدأت مع سن الثمانية شهور ، أصبحت فى حالة قوة دفع منتظمة ومستمرة ·

هذه هى بداية ذات البالغ عند الصغير ·

ولعلك تلاحظ ، أن هناك اختلافا فى تاريخ بداية تسجيلات ذات البالغ عند تسجيلات كل من ذات الوالديةوذات الطفولة· فالتسجيلات الخاصة بذات الوالدية وبذات الطفولةتعملان معا وفىنفس الوقت منذ اللحظة الاولى لولادة الصغير ولكن تسجيلات ذات البالغ لا تبدأ فى التحرك الا مع بداية الشهر الثامن من عمره وتأخذ قوة دفعها المنتظمة مع اكتمال الشهر العاشر من عمر هذا الصغير ·

فالطفل يكتشف فى شهره العاشر أنه قادر على فعل شىء نتيجة ادراكه لما حوله · وهذا الادراك يمثل بداية نمو ذات البالغ عنده · وتبدأ محتويات ذات البالغ فى التجمع نتيجة قدرة الطفل على اكتشاف ما هو مختلف فيما حوله عما سبق أن تعلمه (وسجله فى ذات الوالدية) وعما سبق أن شعر به داخلها (وسجل فى ذات الطفولة) · وهنا تبدأ ذات البالغ عند الصغير فى تكوين حصيلة المعرفة بجمع الحقائق وتنظيمها فى علاقات بناء على المشاهدات وتكرار المشاهدات ·

☐ الكومبيوتر

كل انسان منا لديه ذات بالغ بدات فى العمل منذ الشهر العاشر من عمره وما لم يصب المخ باضرار بالغة فكل واحد منا قادر على الاستفادة من طاقة ذات البالغ عنده باشكال مختلفة . وقضية النضج او عدم النضج هنا ليس لها اى وزن فى استعمال ذات البالغ فالسلوك الذى يبدو لنا وكأنه صادر عن شخص غير ناضج لا يعنى ان هذا الشخص ليس لديه ذات بالغ ولكن يعنى ان هذا الشخص قد اطفا انوار ذات البالغ فى هذه اللحظات وترك للطفل الفطرى داخله حرية الحركة .

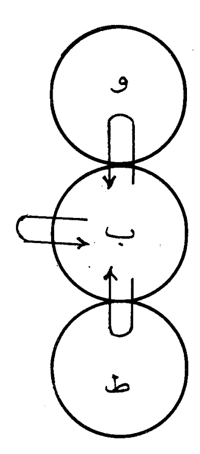
واستعمال ذات البالغ مطلوب فى جمع الحقائق والمعلومات وتنظيمها واختزانها على أساس الخبرات المتكررة . وفى تنظيم هذه المعلومات فان ذات البالغ ، حتى عند الطفل الصغير ذى العشرة شهور تقدر الاحتمالات قبل اتخاذها لقرار معين . عملية « برمجة » كاملة تماما كما لو كنا أمام كومبيوتر نختزن فيه المعلومات بناء على برامج معينة سيتم على اساسها استرجاع هذه المعلومات بعد الربط بينها فى علاقات منطقية قائمة على احتمالات مدروسة ومحسوبة .

ولكن من اين تاتى المعلومات الى هذا الكومبيوتر .. الى ذات البالغ ؟ هناك مصادر متنوعة للمعلومات تلجا اليها ذات البالغ .

فهناك المصادر الخارجية للمعلومات وهى تعبر عن العالم الخارجى الذى يمكن ملاحظته موضوعيا (كتصاعد بخار من طبق به ماء ساخن) . وهناك المصادر الداخلية للمعلومات وهى تعبر عن العالم الداخلى لذات الوالدية (تعليمات الشخصيات الوالدية بخصوص عدم الاقتراب من طبق يتصاعد منه البخار) والعالم الداخلى لذات الطفولة (كيف شعر اول مرة عندما لمس طبقا يتصاعد منه البخار).

تستمر ذات البالغ من الفرد بعد ذلك فى النمو وتتعامل عادة فى المعلومات من مصادرها الخارجية والداخلية . وحينما يصبح الصغير شابا ويستيقظ فى الصباح مثلا وينظر من النافذة فيرى السماء ملبدة بالغيوم ولا أثر لاشعة الشمس على الارض ، ثم يلاحظ أن الجو بارد قليلا داخل الغرفة يبدأ فى تقدير الاحتمالات بأنه من المتوقع سقوط أمطار . واذا تذكر تعليمات الشخصيات الوالدية بأنه فى مثل هذه الظروف يجب أن يكون الانسان حريصا ، وتذكر أيضا مشاعر

الطفولة وكيف قاست من البرد والانفلونزا ، فانه قد يقرر عدم الخروج في مثل هذا اليوم أو ارتداء ملابس ثقيلة واصطحاب المظلة .



ذات البالغ تجمع المعلومات من المصادر الخارجية ومن حالات الذات وتنظمها لتقدير الاحتمالات واتخاذ القرارات

والمصدر الاساسي لتغذية ذات البالغ عند الفرد هو التعليم والخبرات المكتسبة فكلما زادت المعلومات الحقيقية التي يملكها الفرد في اي موضوع ـ اي كلما زادت مدخلات ذات البالغ ـ زادت فرصته في اتخاذ قرارات افضل في هذا الموضوع . يكمل التعليم أيضا الخبرات المكتسبة التي يتحصل عليها الفرد من حياته ومشاهداته . وبالتالي فان حالات ذات البالغ تختلف من فرد لآخر جزئيا بسبب نوع وكمية المعلومات التي حصل عليها كل منهم من التعليم والخبرات المكتسبة .

تشرفنا

اسمح لنا أن نقدم لك شخصا فى اللحظات التى تسيطر فيها على تفكيره وسلوكه ذات البالغ لكى تتعرف اليه وعليه ٠ لاحظ معنا، عزيزنا القارىء ، نظرات عينيه وطريقة كلامه واشاراته وتعبيراته التى ترتسم على وجهه ونبرة صوته ونوع العبارات التى يستعملها٠

لاحظ هذا الايقاع المنتظم الذى يبدو عليه صديقنا الذى تسيطر عليه ذات البالغ فى هذه اللحظات ٠ هدوؤه النسبى كظاهرة مميزة لسلوكه ٠ واستغراقه معك لاحظ كيف يستمع اليك بانصات وأنت تتحدث معه ٠٠ كله بكل حواسه معك ٠٠ عيناه فى عينيك لاحظ الايقاع المنتظم لعينيه فى انغلاقهما وانفتاحهما مرة كل ثلاث ثوان تقريبا كأنما يحتوى كلماتك حبة حبة ويهضمها ٠ لاحظ كيف يتوقف أحيانا ليسألك عن الحقائق والاسباب والتعليلات لاحظ كيف أن كثيرا من عباراته تبدأ بتساؤلات مثل : من ؟ متى ؟ كيف ؟ ماذا ؟ أين ؟ لماذا ؟ ٠ لاحظ كيف أنه يستعمل عبارات محسوبة نوعا ما ٠ لاحظ كيف أنه لا يطلق أحكاما عامة مثل « كل الناس تفعل كذا » وانما يتحفظ بقوله « بعض الناس أو أغلب الناس يميل الى فعل كذا » ٠

هذه هى ذات البالغ ، فى تعاملها مع الناس ٠ جهاز عصبى كامل أقرب فى تشبيهه الى الكومبيوتر يبتلع الحقائق ويتفاعل معها وينظم العلاقات ليحصل على معلومات ويقدر لها الاحتمالات قبل اتخاذه لقرار ٠٠ سبحان الخالق ٠

هـل اتفقتم على الحل ؟

ذات البالغ تتعامل أيضا مع الداخل ٠٠ داخل الفرد نفسه مع ذات الوالدية وذات الطفولة ، وان كانت أصعب فى ملاحظتها بالنسبة لنا ٠ ولكن دعنا نتصور شخصا يبدو أمامنا وكأنه يعيش فى أحلام يقظة ٠ هذا الشخص قد يكون فى الواقع فى حالة اقدام على اتخاذ قرار فى مشكلة تتصارع بشأنها حالات الذات داخله ٠ دعنا نفترض أن هذا الشخص عبارة عن طالب جامعى استيقظ فى الصباح ولم يترك سريره بعد ٠

قد تكون المشكلة التى يفكر فيها هذا الطالب هى ماذا يلبس اليوم فى ذهابه الى الكلية قد يكون رغبة ذات الطفولة الفطرية الطليقة داخله أن تذهب الى الكلية حافية القدمين ٠ الرد الفورى عليها سيكون من ذات الوالدية الانتقادية التى ستطلق حكما سريعا بأن هذا « كلام فارغ ٠٠ وقلة حياء » وأن الذهاب للكلية له تقاليد خاصة يجب احترامها ٠ هنا قد تتدخل ذات البالغ لتدرك عددا من الحقائق مثل أن الذهاب للكلية بدون حذاء يعرضه للاصابة فى قدميه كما يعرضه للخروج عن تعاليم السلوك المقبول اجتماعيا فى الكلية وما الى ذلك ٠ وأى من حالات الذات الثلاث الداخلة فى هذا الحوار قد يكسب المناقشة ٠

□ جناب المدير

ندعوك ، عزيزنا القارئ ، الى تقوية وتدعيم ذات البالغ عندك فهي بحق مدير الشخصية ، ذات البالغ عندك هي التي تتخذ ، أو التي يجب أن تتخذ القرارات عما هو مناسب للاستعمال من تسجيلات ذات الوالدية ومن محتويات ذات الطفولة . وتستطيع ذات البالغ أن تمارس ادراتها لشخصيتك بوسائل عديدة .

ذات البالغ داخلك ، تستطيع الوقوف بمثابة الحكم حينما يكون هناك صراع داخلي بين ذات الوالدية وذات الطفولة . حينما يمر عليك الوقتالذى تشعر فيه بالحيرة فتجلسمنزويا بجوار النافذة تحلق فى لا شيء وتشعر كأن ذات الوالدية تتصارع مع ذات الطفولة داخلك أطلب ذات البالغ لكى تتدخل فى هذا الصراع .

اجعل ذات البالغ تفحص تسجيلات ذات الوالدية وتتفهم الخلفية التى تجعل ذات الوالدية تتخذ هذا الموقف وفى نفس الوقت دعها تتفهم مشاعر وخيالات ذات الطفولة داخلك ومبرراتها . بناء على هذا الفحص تستطيع ذات البالغ داخلك أن تستعرض الموقف من كافة جوانبه وتضيف عليه المعلومات الاخرى التى لم تكن قداخذت فى الحسبان ثم تتخذ القرار بناء على دراسة محسوبة للاحتمالات . من ثم ستجد نفسك تنهض من جوار النافذة لتنضم الى غيرك من البشر بدلا من الانطواء بعيدا .

وقد تكون غير سعيد بالوظيفة التى تشغلها وتفكر جديا فى الهجرة خارج بلدك ويشغلك هذا الخاطر كثيرا . تجلس بمفردك ولا تدرى ماذا تفعل . اذا تركت ذات الوالدية وذات الطفولة يتنازعان داخلك قد لاتصل الى حل وانما كل ما قد تصل اليه هو الشرود والتمزق الداخلى وما يترتب على ذلك من انعكاسات على سلوكك مع غيرك فى المنزل أو فى العمل . اصبحت عصبيا فى الآونة الاخيرة ولا تستحمل مناقشات من أحد ودائما تثور لاتفه الاسباب . وهذا متوقع منك مادام هناك من يتنازع داخلك وانت لم تصل لقرار بعد .

تجلس وحيدا فى مكان منعزل وطعم المرارة فى حلقك وكان شيئا داخلك يريد ان يتفجر ولا تعرف كيف تجعله يخرج . هنا علينا بوقفة . لماذا لانستدعى ذات البالغ ونجعلها تتولى ادارة

الشخصية ؟ نقول لانفسنا فلتتسلم ذات البالغ زمام الامور لتحل لنا هذه المعضلة ماذا تفعل ذات البالغ ؟

تقوم ذات البالغ اولا بادراك الموقف ومحاولة السيطـــرة على عناصره · الموقف بوضوح هو أن هناك مشكلة توقعـــات مطلوب تحقيقها لاتسمح الامكانيات المتاحة بتوفيرها والحل الوحيد الذى نراه هو الهجرة الى خارج البلاد للالتحاق بوظيفة لها راتب ثابت يوفر اشباع هذه التوقعات ولكن هناك صراعا داخليـــا بين ذات الوالدية وذات الطفولة حول هذا الموقف · دعنا نحـــلله ونتفهم وجهة نظر كل منهما ·

ذات الطفولة تريد اشباعا حالا لكل مطالبها وهى تطلب دائما ولا ترضى بالقليل ـ ذات الطفولة تسعى وتطلب وتريد تحقيق مطالبها بصرف النظر عن أى شىء آخر · وبريق المرتب يجعل لعـــاب ذات الطفولة يسيل · من ناحية أخرى فان الضغوط التى تتعرض لهـا ذات الطفولة تجعلها تميل الى الهروب الى مكان بعيد عن ذلك المكان الذى يوجد به التوتر ومن ثم فان أنسب حل لذات الطفولة هـــو الهرب ·· الهجرة ·· أن تعبر جبالا وبحارا لكى تكتشف الكنز تماما مثلما خرج على بابا وليس معه ما يقتات به لكى يتجول بعيدا فيكتشف المغارة التى بها الذهب والالماظ والياقوت والمرجان · هذه هى مصادر الضغط من ذات الطفولة ·

فى الجانب المقابل هناك ذات الوالدية بكل تسجيلات وأحكامها وأمثالها الشعبية ذات الوالدية التى تعودت على الاستقرار والعزوة وسط الابناء تضغط عليك لكى تبقى بصرف النظر عن أى ضغـوط اقتصادية · ذات الوالدية داخلة سوف تقول لك أشياء مثـــل :

« هية الحياة فيها كام سنة علشان الواحد يتغـــرب » و « يا بنى ارضى بقليلك » و « ومن فات داره يقل مقداره » و « الغـــربة صعبة » و « بيتك حا يبقى من غير راجل » وغيرها من التسجيلات المعتادة والمنطقية بالنسبة لذات الوالدية · ومن هنا تجد نفسك مشدودا الى البقاء رغم الحاح ذات الطفولة الضاغط عليك ·

اذا امكن لذات البالغ داخلك ان تتفهم منطق ذات الطفولة ومنطق ذات الوالدية تكون المهمة بعد ذلك أيسر ويبقى فقط أن تبحث عن مصادر خارجية للمعلومات عن الموقف أو المعضلة التى تواجهها ·

فتبدأ ذات البالغ فى البحث عن بدائل اخرى بان تجمع المعلومات

عن الفرص المتاحة داخل البلاد فى وظائف اخرى . هناك شركات جديدة تهيىء فرصا أفضل ولكنها تشترط اتقان لغة أجنبية مثـــلا وهذا متيسر من خلال مراكز تعلم اللغة أو بالدراسة بالمراسلة أو بالدراسة الذاتية . هناك فرص لشغل أوقات الفراغ بعد مواعيد العمل الرسمية بشكل منتج ويحقق عائدا ماديا . هناك وهنـاك وهناك ... الخ .

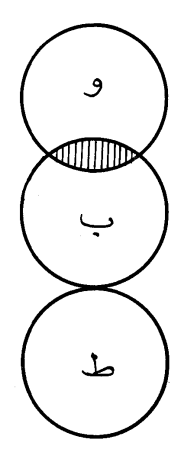
اذا استمرت ذات البالغ بهذا الاسلوب فى السيطرة على الموقف فبمقدورها أن تصل الى قرار فعال فى المدى الطويل . وقد يكون هذا القرا رهو الهجرة بالفعل لعدد من السنوات ثم العودة بنـــاء على تصور معين . أو قد يكون القرار شيئا مختلفا كل الاختـلاف عن كل ما سبق كل ما يلزمنا فقط هو أن نترك لذات البالغ فسحـة من الوقت لكي تعمل ونعودها تدريجا على التدخل الارادى .



لا أسمعك بوضوح

لان التفكير الواضح هو سمة من سمات ذات البالغ فاحيانا ما يصاب هذا التفكير الواضح بالتشويش من خلال تأثيرات من ذات الوالدية او ذات الطفولة أو الاثنين معا · وهذا التشويش يفسد التفكير الواضح لذات البالغ ومن ثم نقول انه تلوث ·

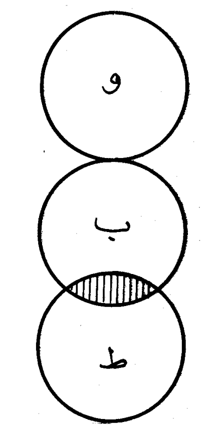
والتلوث لذات البالغ قد يأتي من ذات الوالدية المكتسبة عن شخصية والديه كانت متحيزة أو متعصبة ، وتصرف الفرد في اطار من هذا السلوك المكتسب جزئيا وهو في حالة ذات البالغ · فالمدير الذى يقوم بعملية اختيار موظف جديد مثلا ويجرى مقابلة شخصية مع هذا الموظف الجديد قد يكون في حالة ذات البالغ بصفة رئيسية في مناقشته وفجأة يقرر عدم قبول الشخص للوظيفة نظرا لانه اكتشف أنه ولد في منطقة معينة · ونظرا لارتباط هذه المنطقة فى ذهنه بمثل شعبى سمعه من احدى الشخصيات الوالدية يشير الى



ذات الوالدية تلوث ذات البالغ

ان مواليد هذه المنطقة لا يصلحون للاعمال الشاقة مثلا فانه يخرج عن موضوعيته ونقول ان ذات البالغ عنده قد تلوثت بفعل تحيزات ذات الوالدية التى لم يفحصها جيدا ·

وقد ياتى التلوث من ذات الطفولة ليفسد التفكير الواضح لذات البالغ · فبعض الاشخاص تستقر معهم خيالات من الطفولة ومهما كبرت سنهم تؤثر مثل هذه الخيالات جزئيا على تفكيرهم وسلوكهم وهم فى حالة ذات البالغ · فالبعض يعتقد فى السحر · والبعض يعتقد أنه اذا انتظر وقتا كافيا فان شيئا سحريا سيحدث وبالتالى يؤجل الاعمال والقرارات فى انتظار هذا الشىء · وهذا ما نطلق عليه حالة تلوث البالغ بسبب مشاعر وخيالات الطفولة ·



ذات الطفولة تلوث ذات البالغ

كل شيء على مايرام

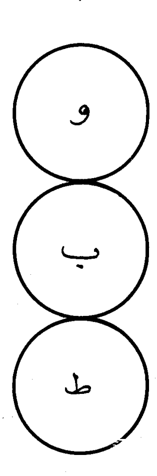
اقوى نصير داخلك هو ذات البالغ · واذا امكنك ازالة التلوث من ذات البالغ دخلك فستجدها قادرة على ان تعمل بمثابة الحكم الجيد الذى يقف بقوة وبحزم بين ذات الوالدية وذات الطفولة · هذا الحكم الجيد ، تماما كما يحدث في مباريات الملاكمة سوف يصر على اللعب النظيف فيمنع حالات « الضرب تحت الحزام » هذا الحكم الجيد سوف يكون بمقدوره ان يتعرف على الجوانب السلبية من ذات الوالدية ومن ذات الطفولة فيعزلها · وسوف يكون بمقدوره ايضا ان يكتشف الجوانب الايجابية من ذات الوالدية ومن ذات الطفولة فيدعمها ويعطى لحياتك ولحياة الاخرين معنى صحيحا ·

ذات البالغ داخلك ، عزيزنا القارىء ، اقرب ما تكون الى العضلة التى تتمدد قوتها بالتمرين · وهى ايضا مثل الكومبيوتر الذى اذا ما تمت تغذيته بمعلومات خاطئة اعطى نتائج فاحشة · وأنت مطالب بان تسمح لذات البالغ داخلك بالتعود على التدخل بين ذات الوالدية وذات الطفولة حتى تقوى هذه العضلة وتأخذ وضعها الطبيعى فلا تتعرض للضمور · وانت مطالب أيضا فى نفس الوقت بان تحميها من التغذية بالمعلومات الخاطئة سواء من ذات الوالدية أو من ذات الطفولة أو من المصادر الخارجية للمعلومات حتى لا تعطى فى النهاية نتائج سلبية ·

وعملية ازالة تلوث ذات البالغ وتقويتها تحتاج الى شجاعة وتخطيط ولكن العائد منها عادة يبرر الجهد المبذول فيها · فحياة الانسان أغلى وأثمن من أن نتركها فى يد طفل عابث أو تحت تصرف أمثال شعبية عفى عليها الزمن · لابد أن نأخذ زمام الامور بأيدينا ونعيش عصرنا فى اطار من القيم الصحية التى نحتفظ بها من تراثنا وباستمتاع صحى من خبرات طفولتنا ولكن يبقى القرار فى النهاية بأيدينا فنحن الذين نعيش عصرنا · نقطة البداية فقط فى ازالة هذا التلوث هى الادراك ·

تبدأ لحظة ازالة تلوث ذات البالغ بادراكها لاعتقادات وآراء ذات الوالدية وبفحصها لمشاعر وتخيلات ذات الطفولة · وحينما تحدث لحظة الادراك هذه فان حدود حالات الذات يعاد ضبطها بحيث

لايحدث التداخل من جانب ذات الوالدية او ذات الطفولة وبهذا يصبح تفكير ذات البالغ واضحا بشأن الموضوع المعين الذى حدث بشأنه التلوث ٠



اعاد ضبط حدود حالات الذات دون تلوث

نظرة عامة على هيكل الشخصية

بامكانك الآن ، ان تدرك كيف تكونت ذاتك اوكينونتك الخاصة اذا نظرت الى نفسك باعتبار ان بداخلك ثلاث شخصيات مستقلة . كل واحدة من هذه الشخصيات عبارة عن انت فى واقـــع نفسى مختلف . هناك انت الصغير حينما كنت فى الثالثة من عمرك تقريبا. وهناك أيضا انت محتويا لشخصياتك الوالدية . وهذان الشخصان يمثلان تسجيلات موجودة بالمخ عن خبرات لاحداث داخليةوخارجية وقع اهمها فى السنوات الخمس الاولى من عمرك . ثم هناك ايضا شخصية ثالثة بداخلك تمثل انت الموضوعى فى تفكيرك الذى يجمع الحقائق وينظمها ويتخذ القرارات بعد تقدير الاحتمالات . هـــذه الحالات الثلاث بداخلك ليست ادوارا أنت تلعبها ولكنها واقـــع سيكولوجى بداخلك يحرك مشاعرك وتفكيرك وسلوكك ويدير دفة حياتك .

السؤال الذى نتصدى للاجابة عنه الآن هو : هل يستعمل كل انسان منا حالات الذات الثلاث فى حياته اليومية ؟ واذا كان الامر كذلك فهل يمكننا التعرف على كل فرد فينا حينما يكون مستعملا لحالة ذات معينة ؟ ويرتبط بنفس السؤال : وهل يميل بعض الافراد الى استعمال حالات ذات دون الاخرى ؟ بمعنى هل لبعضنا تفضيلات معينة فى استعماله لحالات الذات داخله ؟ .

للاجابة عن ذلك نعرض فى الصفحات التالية لعدد من الحالات الواقعية والتى يمكن ان تساعدنا على معايشة هذا الانتقـــال بين حالات الذات . هذه الحالات واقعية ولكن كل ما هناك اننا غيرنا اسماء الشخصيات الرئيسية التى تترتب على تفضيل بعض الافـــراد ذلك الى ايضاح المشكلات التى تترتب على تفضيل بعض الافـــراد لاستعمال حالة من حالات الذات دون غيرها .



* سعدية .. تبحث عن صديقة !

كانت سعدية طالبة بالسنة الثانية الثانوية باحدى مدارس قرى الصعيد . وفى منتصف العام الدراسى حولت الى مدرسة ثانوية بالقاهرة نظرا لان والدها قد رقى الى وظيفة أعلى بالمركز الرئيسى للشركة فى القاهرة . أمضت سعدية طيلة عمرها فى القرية وكانت تحظى بصداقات كثيرة بين زميلاتها بمدرسة القرية ولكن سعدية لم تكن مرتاحة فى مدرسة القاهرة . فلهجتها كانت تدل على انها جاءت من منطقة مختلفة عن القاهرة . وكانت سعدية لا ترغب فى الحديث مع زميلاتها فى المدرسة بالقاهرة خوفا من أن تقول كلمات تعودت عليها مثل (مليح) و (زين) حتى لاتصبح عرضة لضحك زميلاتها .

وفى يوم جلست سعدية مع والدتها وتناقشتا فى الموضوع ووضعتا خطة لمواجهته . وكانت الخطة ان تقوم سعدية بملاحظة زميلاتها فى الفصل وتفكر فى خمس من الطالبات التى ترغب أن يصبحن صديقاتها وتحاول اكتشاف ما الذى يمكنها أن تفعله لتكسب صداقتهن .. وبعد شهر كان لسعدية كثير من الصديقات.
ما رأيك فى حالات الذات التى استعملتها سعدية ؟

طبيعى ان حالة الذات التي سيطرت على سعدية بعد وصولها الى القاهرة والتحاقها بالمدرسة الجديدة هى ذات الطفولة . ذات الطفولة تسيطر هنا لان الموقف جديد وغامض بالنسبة لسعدية . سعدية لاشك تشعر بنوع من الضياع فى المدرسة الجديدة . نفس شعور الضياع الذى يشعر به أغلب الناس عند مواجهتهم لموقف جديد غامض . لعلك شعرت بمثل هذا الموقف عند سفرك بالطائرة لاول مرة أو عند نزولك بمطار جديد لاول مرة أو عند التحاقك بالعمل لاول مرة او عند جلوسك بمدرج الجامعة لاول مرة كلنا معرض لمواقف يوضع فيها لاول مرة وتكون عناصر الموقف غامضة بالنسبة له . والكثير منا فان هذا الشعور يتيح الفرصة لذات الطفولة أن تسيطر علينا وان توجه سلوكنا .

شعور الضياع هذا جزء من تكويننا كبشر . نرد الى هذه الدنيا بعد تسعة أشهر نقضيها فى التصاق كامل مع جسم الام ونبضات قلبها ، ثم نخرج الى عالم جديد غامض . ويعلم الله وحده مدى الضياع الذى نشعر به عند وصولنا الى هذا العالم لاول مرة

أحساس الطفولة بالضياع يبدأ فى التسجيل من أول لحظات نبدأ بها طريقنا فى هذا العالم ٠ بعضنا يبدأ فى التعويض بمدى الدفء والحنان الذى يجده بعد ذلك والبعض الآخر يترك للمـــزيد من الضياع ولكن كلنا فى النهاية قد سجل احاسيس الضياع الاولى بعد مفارقة نبضات قلب الام التى تعود عليها طيلة تسعة شـهور أو اقل ٠

ما الذى فعلته سعدية بعد ذلك ؟

من منطق حاجة ذات الطفولة عندها الى المساعدة لجأت سعدية الى أمها لكى تنقذها من هذا الموقف الغامض ٠ ولنا أن نتصور أن أم سعدية قد استطاعت أن تنقل سعدية من ذات الطفـــولة التى تسيطر عليها الى ذات البالغ (تناقشتا فى الموضوع ووضعتا خطة لمواجهته) ٠

لنا هنا أن نتصور أن ذات البالغ هى التى سيطرت على تفكير وسلوك سعدية بعد ذلك بمعاونة الام حيث أن عنـــاصر الموقف الغامض بدأت تتضح لسعدية ٠ من الطبيعى ان الام هنا قد أوضحت لسعدية ان ما تشعر به هو أمر عادى يحدث لكل منا نظرا لاننـــا نتعرض لموقف جديد ومن الطبيعى ان الام أوضحت لسعدية انه من غير المعقول ان تصبح سعدية صديقة لكافة الطالبات دفعـــة واحدة ٠ ومن هنا بدأ الحوار بين سعدية والام يأخذ شكل جميع المعلومات وتنظيمها وتقدير الاحتمالات ٠ وهذا هو سلوك ذات البالغ

بالمناسبة ٠ لا سعدية ولا امها تعلم الى الان انها قد انتقلت فى هذا الموقف من ذات الطفولة الى ذات البالغ ٠

* عبد اللطيف .. والمكالمة التليفونية

لم يكد عبد اللطيف ينتهي من خناقة مع زوجته حتى دق جرس التليفون .. وكان وجه عبد اللطيف لايزال احمروصوته متحشرجا بعد صوته العالى الذى كان يستعمله مستخدما عبارات مثل : « أنت مستهترة ودائما تتصرفين بدون تفكير » .. ونظرا لان عبد اللطيف كان جالسا على سريره فى حجرة النوم وقابضا على اصابعه فى راحة يديه فقد اجابت الزوجة على التليفون وكان المتحدث رئيس عبد اللطيف فى العمل .. وبينما كانت الزوجة تتكلم مع رئيسه بدات ملامح عبد اللطيف ونبرات صوته وتعبيرات وجهه تتغير كلية .. وحينما بدأ عبد اللطيف يحادث رئيسه سمعته زوجته يتكلم بهدوء الى رئيسه ، ويقول : أن شاء الله سأكون فى المكتب غدا صباحا مبكرا نصف ساعة عن الموعد المعتاد وشكرا على الاتصال » .

كيف نفسر ، ما حدث لعبد اللطيف من تغيرات ؟

واضح ان حالة الذات التى كانت مسيطرة على عبد اللطيف أول الامر هى ذات الوالدية ، لون الوجه ونبرة الصوت ونوع العبارات كلها اشارات واضحة الى سيطرة ذات الوالدية . وبصرف النظر عن تقييمنا لسلوك عبد اللطيف ومدى مناسبة ما يقوله لزوجته فان هذا هو ما حدث . ولاشك ان سيطرة ذات الوالدية على عبداللطيف مرتبطة بالموقف نفسه . هناك تصرف معين قامت به زوجة عبد اللطيف اعتبره هو دون ان يدرى منافيا لتعليمات الوالدية عنده ومن ثم بدات تسجيلات الوالدية تنطلق فى مثل هذه العبارات مصحوبة بتغير فى لون الوجه وارتفاع فى نبرة الصوت وحدة فى نوع العبارات وانقباض اليدين .

حدث تغير فى الموقف بسماع جرس التليفون ومعرفة ان رئيس عبد اللطيف فى العمل هو المتحدث . واضح ان والدية عبد اللطيف قد بدأت تنسحب نظرا لانها ادركت أن رئيس عبد اللطيف فى العمل يريد عبد اللطيف وليس شخصية الوالدية . ودون أن يدرك ، انتقل عبد اللطيف من ذات الوالدية الى ذات البالغ . ذات البالغ اخذت القيادة وبدأت تتكلم بهدوء فى حقائق . الوعد بالذهاب مبكرا نصف ساعة عن الموعد المعتاد ، ثم الشكر على الاتصال تشير الى ان المسيطر هنا هو البالغ الذى يقدر المسئولية ويدرك السلوك القويم .

عبد اللطيف ايضا لايعرف الى الآن انه قدانتقل من ذات الوالدية الى ذات البالغ . انت ونحن فقط نعرف .

* وعزيز .. يحاول اخفاء الحقيقة !

بالصبر شق الاستاذ عزيز طريقه فى شركة المقاولات حتى وصل الى منصب مدير المستخدمين وكان يتميز بالذكاء فى طريقة معاملته لمرؤوسيه ، ومن ثم كان انطباع المرؤوسين عنه انه جمع بين ادراكه للمسئولية وعدالته فى معاملة الافراد . وبعد انتهاء العمل كان النظام اليومى للاستاذ عزيز ان يذهب الى منزله ويتناول طعامه الذى اعدته له زوجته ويستلقى على سريره لينام لمدة ساعة وكان هذا هو الوقت الذى يعرف فيه كل من الزوجة والاولاد انه الوقت الذى يلزم ان يتركوا فيه الوالد بمفرده دون ازعاج . وبعد ان يستيقظ كان دائما يشرف على اولاده فى مذكراتهم . ويهتم بأمور العائلة ، ويطمئن على أولاد أخيه تليفونيا .

ندعوك ، ان تجرب بنفسك محاولة تفسير سلوك الاستاذ عزيز فيما يتعلق بالانتقال بين حالات الذات ثم قارن بين تحليلك وتصورنا نحن .

انطباع المرؤوسين عن الاستاذ عزيز يشير هنا الى ان الذات التى تسيطر عليه بشكل اكبر فى اثناء العمل هى ذات البالغ . من الطبيعى انه لا يظهر فى حالة ذات البالغ طيلة وقت العمل ، ولكن الاتجاه العام فى هذه الحالة هو ان ذات البالغ تأخذ كثيرا من الوقت فى قيادة شخصية الاستاذ عزيز فى اثناء العمل . ادراك المسئولية مقترنة مع العدالة فى معاملة الافراد تشير الى سلوك موضوعى يميز ذات البالغ .

الاستاذ عزيز يخرج من عمله يوميا ، مثل كثير من المديرين ، متعبا بعض الشىء جائعا بعض الشىء مرهقا بعض الشىء . يذهب مباشرة الى منزله حيث الدفء والطعام المعد ينتظره التعب والجوع والارهاق كلها عوامل تنشط ذات الطفولة عند الانسان . أى انسان . ومن ثم فالحاجة الى الدفء والطعام المعد ثم النوم بعد ذلك نتائج طبيعية يسعى الانسان اليها يدعم هذا السلوك اليومى زوجة متفهمة تحرص على عدم ازعاج ذات الطفولة عند الاستاذ عزيز فهى تعد له الطعام وغالبا ما سيجده ساخنا يتصاعد منه البخار لحظة وصوله ثم هى حريصة على عدم ازعاجه فى نومه . ولو دخلت على الاستاذ عزيز غرفته وهو نائم فستجده أقرب الى الطفل الصغير الذى انتهى من تناول رضعته اليومية يغط فى

سبات عميق . بالنسبة لاولاد الاستاذ عزيز ،فالتعليمات واضحة : « مافيش دوشة .. بابا نايم » تماما كما هو الموقف لو أن هنـاك طفلا رضيعا حديث الولادة بالمنزل : «مافيش دوشة .. البيبى نايم» سبحان الله .

ما رأيك لو أن الاستاذ عزيز عاد الى منزله ولم يجد الطعام معدا أو وجد أن السرير الذى سينام عليه غير جاهز . ذات الطفـــولة تثور وتبدأ فى التمرد على الاوضاع التى فقدتها تماماً كما يفعل الطفل الذى أخذت منه لعبته التى يحبها .

يستيقظ الاستاذ عزيز بعد أن تكون ذات الطفولة قد أخـذت حقها . قد تستمر معه ذات الطفولة لفترة بعد قيامه من النوم فنجده يستلقى لفترة غارقا فى نوع من أحلام اليقظة ثم نجـــده يطلب فنجان الشاى أو القهوة . ولكن فى النهاية هنـــاك مسئوليات سيواجهها . الاولاد فى حالة مـــذاكرة ولابد أن يطمئن عليهم فى مذاكرتهم . هكذا كانت تفعل الشخصية الوالدية التى تأثر بهـــا واحتواها فى الصغر . والسؤال عن أولاد أخيه المسافر تليفـونيا واحد من سلوك الشخصية الوالدية الراعية المعتنية التى احتواها . فتسيطر ذات الوالدية على الاستاذ عزيز ونراه شخصا آخـر فى المساء أو على الاقل أغلب الوقت فى المساء قد نلاحظ أن نبرة صوته وملامح وجهه مختلفة أيضا ، وربما يظهر بصـــورة أكبر من سنه أحيانا فى المساء . هذه هى ذات الوالدية عند الاستاذ عزيز فى حالة قيادة لشخصية عزيز .

* دعها تعمل .. دعها تمر

سعدية وعبد اللطيف وعزيز ليست حالات « مرض نفسي » · هذه حالات اشخاص طبيعيين يعيشون حياتهم بصورة عادية مثل غيرهم من البشر · الفرق بينهم وبيننا ، انت عزيزنا القارىء ونحن ، هو أنهم غير مدركين لما يحدث لهم من تغيرات وأنهم ينتقلون من حالة ذات الى حالة ذات أخرى ، فى حين نحن الان ندرك هذا · انت الان، عزيزنا القارىء ، تدرك لماذا نتغير من حالة الى حالة · من ذات الى ذات · سعدية وعبد اللطيف وعزيز يمرون بهذه الحالات لا اراديا· ولكن نحن ، انت ونحن ، يمكننا ان نتحكم فيها اراديا ·

تحويل حالات الذات أو التنقل بينها اراديا من وقت لآخر ومن لحظة لاخرى مفيد واحيانا يكون ضروريا · والانسان الذى يستطيع التحكم فى عملية التنقل اراديا تكون فرصته اكبر فى النجـاح فى المواقف التى يتعرض لها وفى علاقاته مع الاخرين ·

فالطالب الجاد والذى يستعمل ذات البـالغ بكثرة قد يرغب في التحويل الى ذات الطفولة المحبة للتسلية عنـدما يكـون فى رحلة ترفيهية · وكذلك الحال مع الاستاذ الجامعى الذى يخرج فى رحلة ترفيهية مع الطلبة الذين يدرس لهم · وبنفس المنطق فالفرد الذى يريد أن يفكر بوضـوح وموضـوعية قد يرغب فى أن يطفىء ذات الطفولة عنده ويتحول الى ذات البالغ الرشيد · وكذلك الحال لو وجدت شخصا آخر فى ضيق ويحتاج الى الرعاية فيمكنك التحول الى ذات الوالدية الواعية المعتنية حتى تواجه الموقف ·

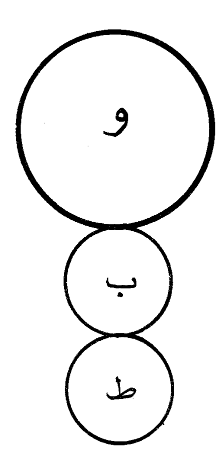
مفتاح التحول والتنقل اراديا من ذات الى اخرى يكمن فى ذات البالغ · والقدرة على استعمال هذا المفتـاح اراديا يمكن تنميتهـا بالممارسة · وبامكانك ، عزيزنا القـارىء ، أن تفعل هـذا فى كل وقت اذا قررت من خلال ذات البالغ أن هذا مفيد · بامكـانك أن تجعل الطاقة النفسية تنساب بسهولة بين حالات الذات الثـلاث عندك على اعتبار أن مايفصل بين الدوائر الثـلاث هو اغشـية مسامية تسمح اصلا بانسياب الطاقة النفسية وليس هناك حدود جامدة ·

بالنسبة لبعض الأفراد هناك مشـكلة فى عملية التحـويل · ولهؤلاء فهناك حدود جامدة تفصل بين بعض حالات الذات والأغشية المسامية تحولت آلى حوائط صلبة نتيجة ميلهم الى تفضيل بعض

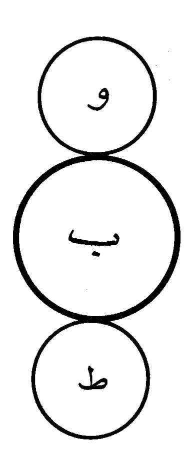
حالات الذات واستعمالها بصفة متكررة · فنجد بعضهم يستعمل حالة ذات أو حالتين ويحبس الطاقة النفسية فى الاخرى ·

عزيزنا القارىء ··

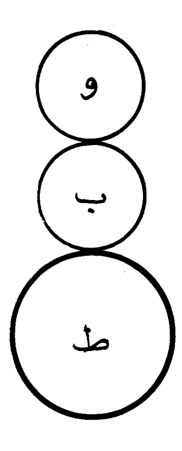
هل تعرف شخصا يتميز سلوكه الغالب بالانتقــاد المستمر للآخرين · مثل هذا الشــخص يتصرف بصــفة عامة وكان ميله المفضل أن يستعمل الدائرة الاولى وكأنه شخصية والدية انتقادية دائما · هذا الشخص له تفضيل اختاره منذ أمد بعيد بأن يحبس الطاقة النفسية فى ذات الوالدية ويتعـامل بصفة غالبة من هـذه الدائرة · شبيه به أيضا ذلك الشخص الذى يسلك سلوك الوالدية الراعية المعتنية بصفة دائمة · فهو دائمــا يواسى ويبرر للآخرين اخطاءهم · مثل هذا الشخص أيضـا عنـده مشكلة تفضيل فى ان يتعامل من دائرة ذات الوالدية الراعية المعتنية · نقول انه فى حالة والدية دائمة ، انتقادية كانت او راعية ، وهـذا الشـخص يمكن تصوره على النحو التالى :



بعض الاشخاص نجدهم دائمى التحليل ، فهم يجمعون الحقائق ويقيمونها ويتخذون قرارات ويتصرفون معظم الوقت على أســـاس حقائق وليس على أساس مشاعر واحاسيس . وربما تكون قد قابلت واحدا من هؤلاء . فى حياتك . واحدا من نوع الاشــخاص الذى تكون معه فى جلسة ضحك وتســلية وتحكى له نكتة طريفة فــلا يبتسم وانما يسألك فى نهاية النكتة ، صحيح حصلت دى ؟ أمتى ؟ فين ؟ ازاى ؟ ليه ؟ مثل هؤلاء يمكن تعريفهم بأنهم فى حالة بالغ دائمة . عندهم تفضيل منذ الصغر لأن يستقروا فى الدائرة الوسطى ويتصرفوا منها فى غالب الاحيـــان . **يرون انفســـهم كجهاز الكومبيوتر تعطى لهم بيانات فينظمونها ويســتخرجون معلــومات يقدرون احتمالاتها ويتخذون القرارات . هؤلاء يمكن تصورهم على النحو التالى :**



هناك ايضا نوع ثالث من البشر يتصرفون معظم الوقت بناء على مشاعرهم وانفعالاتهم الفطرية . نجدهم ينفجرون فى ضحك بشكل مفاجىء أو ينسحبون فى شعور بالذنب بصورة سريعة أو ينفجرون فى غضب بشكل عفوى وقد يجادلون باستماتة ويمتعضون فى عبوس أو ينصاعون فى طاعة عمياء . مثل هؤلاء قد يبدون مثل المهرج على المسرح ، أو قد يبدون عديمى الحيلة معتمدين على الآخرين ، أو دائمى التهريج وعدم تحمل المسئولية . قد يظهر بعضهم فى حالة ادمان فى تعاطى الخمور أو المخدرات ،أو قد يظهر البعض منهم فى حالة اسراف فى تناول الطعام بشكل غير عادى . مثل هؤلاء يمكن تعريفهم على أنهم فى حالة طفولة دائمة وتصورهم فى الشكل التالى :



أى من الحالات الثلاث السابقة يمثل مشكلة . وتكمن المشكلة فى أن قدرته على التكيف مع المواقف التى يتعرض لها محدودة بصورة عن تحويل حالات الذات والتنقل بينها اراديا . مشكلته أن فرصته فى النجاح أقل من فرصتك ، عزيزنا القارىء وفرصتنا .



لسبب بسيط هو : أننا ، أنت ونحن ، ندرك ماهي حالات الذات وكيف نتعرف عليها · والأهم من ذلك هو أن نعرف أننا مطالبون بالتنقل لكي نحل مشاكلنا ونكون من فريق الرابحين ·

علينا أولا أن نبدأ باكتشاف حالة الذات التي تسيطر علينا بشكل اكبر · ثم علينا بعد ذلك أن نقرر من خلال ذات البالغ ماهي حالة الذات التي ننتقل اليها في موقف معين حتى نحقق النجاح · وعلى سبيل المثال ، فالفرد الذي يكتشف أنه سريع الانفعال أو الانسحاب أو العبوس أو سرعة الانفجار في البكاء أو يتكلم بشكل هامس تنقصه السلطة ، فان مشكلته تكمن في ذات الطفولة · سيحتاج في هذه الحالة الى استعمال ذات البالغ ليتعلم كيف يتوقف ويفكر ويقرر فعل شيء مختلف · ودعنا نعترف هنا أنها ليست مسألة سهلة دائما ·

كلما كان هذا الشخص مستغرقا في انفعاله كانت المسألة أصعب بالنسبة له لكي يكتشف نوع الذات المسيطرة عليه · ولكن هناك دائما المحاولة الاولى التي تفسح المجال للمحاولات التالية · ولن نذهب في محاولتنا الى أساليب معقدة · يكفي أن تتذكر من الآن أننا حينما نكون على وشك الانفجار في البكاء من ذات الطفولة أو الانتقاد من ذات الوالدية ، أن نتوقف لحظات ونبدأ في العد سرا من ١ ــ ١٠ ثم نأخذ عددا من التنفسات شهيقا وزفيرا بعمق ، وهذا يعطي لك فسحة من الوقت لان تفتح الباب أمام ذات البالغ داخلك لكي تسيطر وتفحص أسباب الانفجار وتتحكم في السلوك ·

قد يتطلب الموقف منك أن تسلك سلوك الوالدية الانتقادية وهنا عليك أن تسلك هذا السلوك لكي تنجح في هذا الموقف · ولكن القرار هنا اتخذ في البالغ قبل أن يتم تنفيذه · وبالمثل فقد يتطلب الموقف أن تبطل مفعول قنبلة من مناقشات بتدخلك بنكتة طريفة فلا تتردد مادمت اتخذت قرارك من البالغ بأن سلوك ذات الطفولة هو المناسب لهذا الموقف · وكذلك الحال يمكنك التصرف من البالغ بعد تأكدك من أن سلوك الوالدية أو سلوك الطفولة لن يحققا النتائج المرجوة في موقف معين بصفة خاصة ·

انت ومن خلال ذات البالغ عندك اقدر الناس على معرفة مدى مناسبة سلوكك للمواقف المختلفة · انت اقدر الناس على النجاح مادمت مدركا لقراراتك · انت مطالب بان تسمح للطاقة النفسية داخلك بأن تنساب بيسر بين حالات الذات الثلاث ·

إتصالات البشر



اتصالات البشر :

من يخاطب من ؟؟

التعامل مع الناس فن · دعنا نسميه فن العلاقات الانسانية · واكتساب هذا الفن لا يعتمد أساسا على الموهبة مثل بقية الفنون الاخرى · فكل انسان ـ اذا أراد ـ باستطاعته التمكن من هذا الفن والسيطرة عليه بحيث يصبح من احدى مهاراته الاساسية للنجاح في الحياة وتحقيق السعادة ·

كل ما يشترط لاكتساب هذا الفن هو قدر معقول من الذكاء مع توافر النيات الطيبة المخلصة · والمقصود بالنيات الطيبة المخلصة هو أن يكون هدفك من علاقاتك وتعاملك مع البشر هو تحقيق السعادة لك ولهم وأن يكون النجاح لكم جميعا ·

كيف ؟

هذا ما سنحاول أن نجيب عليه ··

□ خمس دقائق

اذا قابلت انسانا لاول مرة وتحدثت معه فانه سوف تنتابك أحاسيس معينة بعد خمس دقائق فقط من بداية حديثك معه .. وأقول لك خمس دقائق بالتحديد لانه الزمن الذى خرج به العلماء بعد اجراء تجارب عديدة عن المشاعر التى تنتاب الانسان حين يتحدث الى انسان آخر وقالوا - انه بعد خمس دقائق - ان احساسا ما يتكون لديك ويأخذ شكله النهائى ..

نريدك الآن أن تشترك معنا فى هذه التجربة فقط مطلوب منك أن تتذكر الاشخاص الذين قابلتهم لاول مرة وتحدثت معهم .. سنساعدك .. ربما قدمك صديق لانسان ما فى حفلة عامة أو فى النادى أو فى مكان للعمل أو تعرفت على جارك فى الكرسى المجاور لك فى الطائرة .. وبدأت حديثا مع هذا الانسان .. أريدك أن تعود بذاكرتك الى الوراء وتتذكر ما أمكنك المشاعر التى اجتاحتك بعد خمس دقائق من الحديث المتواصل حاول أن تتذكر أكبر عدد من هؤلاء الناس ، لاننا سوف نحدثك عن أربعة أنواع من المشاعر التى يمكن أن تمر بك حين تتعرف الى انسان جديد .

تعال نتذكر معا ...

١ - كان الاحساس الذى شعرت به بعد خمس دقائق هو الارتياح .. كان فى نيتك أن تنهض لتجرى اتصالا تليفونيا ولكنك آثرت أن تكمل الحديث معه وأن تؤجل الاتصال التليفونى أو كنت تنوى أن تتركه لتذهب الى البوفيه لتأخذ عشاءك ولكنك نسيت جوعك أو كنت تريد أن تكمل قراءة القصة المثيرة التى فى يدك ولكنك شعرت أنك تستمتع أكثر بالحديث معه .. أو كنت مجهدا وأردت أن تنتهز فرصة هدوء الطائرة لتنام ولكنك فجأة شعرت بالنشاط والحيوية وواصلت الحديث .. كل هذا بعد خمس دقائق .. وسوف نشرح لك ما حدث ..

لقد أحسست بالارتياح وأنت تتحدث مع هذا الانسان .. وهناك نوعان من الارتياح .. ارتياح عقلى أو ذهنى .. وارتياح وجدانى : لقد استطاع هذا الانسان أن يثير خلايا التفكير أو خلايا الوجدان فى مخك .. فشعرت بالمتعة . والمتعة تجلب الاحساس بالراحة .. المتعة الذهنية أو المتعة الوجدانية .. وقد تكون كلاهما معا وتلك **قمة الاتصال الانسانى ..**

دعنا نقل لك أولا ان نجاح هذا الاتصال يعتمد على كليكما معـا ‏‏٠٠ أى الفضل يقتسم مناصفة بينكما ٠٠ فهذا يعتمد على مستوى ذكائك ونوعية اهتماماتك وطبيعة الذات النشطة عندك ٠٠ وأنه حدث لحسن الحظ تشابه وتطابق بينكما ٠٠ وبلغة العلم تسمى هذه الحالة ٠٠ التلاقى السليم Proper Matching ٠ تماما كما يحدث عندما تنقل دما الى انسان ينزف لابد أن تعطيه دما من نفس فصيلته حتى يستطيع أن يتقبله ٠٠

قد تكون لكما نفس الاهتمامات الذهنية ٠٠ أى أنكما مثلا من نفس التخصص المهنى ٠٠ أو أنكمـا تميلان الى نفس النـوع من الاهتمامات الفكرية ٠٠ أو دعنا نقل بشكل أهم أنك تلاقيت مـع انسان مثقف مثلك ٠٠ والثقافة تختلف عن التخصص ٠ فقد تجلس الى انسان من غير تخصصك ولكنه مثقف أى لديه المام عام بشتى فروع المعرفة وخاصة اذا آمنا أن هناك خطا عاما يربط بين كل فروع المعرفة وهو ما يسمى بوحدة المعرفة ٠٠ ولا شك أن اللقاء تم بين ذات البالغ لديكما ٠٠

أثار حديثه خلايا تفكيرك ٠ وأثرت أنت لديه نفس الاستجابة ٠٠ ولذا استمر الحوار بينكما ومن الممكن أن يستمر الى ما لانهاية ٠٠ أى حدث ما نسميه بالتناغم الذهنى ٠٠
Intellectual Empathy

وقد يأخذ هذا التناغم شكلا آخر ٠٠ أى الشكل الوجدانى أو العاطفى وهو الاصل فى استعمال كلمة التناغم ٠٠

فى حالة التناغم الوجدانى تشعر أنك قد تقمصت مشاعره ٠٠ أى أنك تشعر بما يشعر به تماما ٠٠ أى أنك تعيش الآن داخل بؤرة مشاعره ٠٠ حدث نوع من التوحد بينكما ٠٠ تقول لنفسى : اننى اشعر واقدر ما يحسه هذا الانسان ٠٠ وربما تقول ولكن بتعبير آخر : وكأننى أعرف هذا الانسان منذ عشرين سنة ٠٠ أى حدث هنا احتواء لمشاعر هذا الانسان ٠٠ حـدث تلاق سريع وتوحـد وامتزاج بين مشاعركما ٠٠

هنا تنسى تليفونك الهام ومعدتك الخاوية والكتاب المثير الذى بين يديك ورغبتك الملحة فى النوم ٠٠ الحالة الوجدانية النشطة هى أكبر مثبط لانقباضات المعدة الخاوية وتثاقلات العيون المجهدة ٠٠ يستمر الحديث معه بمتعة فائقة واستمتاع وجدانى مثير ، وهذا يتطلب نوعا من التشـابه بين المشـاعر والتقارب فى النوازع الوجدانية ٠٠

لاشك أن الحوار بينكما كان ينتقل بسهولة ويسر بين البالغ والوالد والطفل لديكما ٠٠ حين ينتقل الحديث الى ذات الطفولة تمرحان وتتضاحكان ثم تنتقلان الى ذات البالغ فتناقشان مشكلة أو قضية ليس بعقلية جامدة ولكن بشكل ودود ينبيء أن هناك تماثلا وتشابها وتقاربا فى الخبرات والمشاعر ٠٠ ثم تنتقلان الى الوالدية فتتحدثان بود وحب عن ذكريات الامس والايام الخوالى وتتحسران على هذه الايام التى لن تعود ٠٠

٢ ـ وقد ينتابك احساس من نوع آخر ٠٠ قد تسمع اليه باهتمام وتشعر بالتعاطف تجاهه ٠٠ ربما استطاع أن ينقل اليك معاناته فتقول لنفسك : اننى أتألم حقا لهذا الانسان وأشعر بالتعاطف منه ٠٠ هذا الاحساس نسميه التعاطف Sympathy لاشك أن هذا الانسان حرك ذات الوالدية عندك ٠٠ ولاشك أنه تحدث اليك من ذات الطفولة عنده ٠٠ احساس التعاطف لا يمكن أن تشعر به الا من ذات الوالدية عندك ٠٠ فهذا هو دورها ٠٠

وهذا التعاطف لا يمكن أن تحسه الا تجاه الطفل أو تجاه ذات الطفولة عند الآخرين ٠٠ ولذا يستمر الحديث بينكما ودودا حنونا وخاصة اذا كانت ذات الوالدية هى الذات النشطة عندك ٠٠ وربما قلت لنفسك : لو احتاجنى هذا الانسان فى شيء فاننى لن أتردد فى مساعدته ٠٠

٣ ـ ألم تشعر فى أحيان أخرى وأنت تتحدث لاول مرة مع انسان بعدم الاهتمام الكامل ٠٠ أو دعنا نقل بعدم الحماس ٠٠أو دعنا أيضا نقل انه لم يثر حماسك كما أنه لم يثر ضيقك ٠٠ أى أنه سواء تدخلت الظروف لتنهى الحوار أو لتجعله مستمرا فان الامر لن يهمك فى كلتا الحالتين ٠٠ لن يهمك اذا توقف ٠٠ ولن يضايقك كثيرا اذا استمر ٠٠

ترى لماذا حدث هذا ٠٠ ؟ سنوضح لك السبب ٠٠ لقد اختار هذا الانسان الذات غير الملائمة ليحدثك منها ٠٠ أن ذاتك النشطة فى هذا الوقت لم تنسجم مع الذات التى كان يحدثك منها ٠٠ تخيل مثلا أنك فى حفلة تنكرية والجميع يضحك ويمرح وتسيطر عليك فى ذلك الوقت ذات الطفولة وجاء انسان ليحدثك عن مشاكل العمل فى القطاع العام ٠٠ لقد كان يحدثك من ذات البالغ ولعل هذا ينسجم مع طبيعة اهتماماتك وكان يقول كلاما هاما ودقيقا ٠٠



ولكنك بالقطع لن تعطى له أذنك بالكامل ‥ أى لم تعط له ذهنك واحساسك كاملين ‥

أو ربما مال نفس الشخص على أذنك وانتقد تصرفات بعض الناس فى الحفل ‥ هو يتكلم الآن من ذات الوالدية الانتقادية ، بينما أنت فى حالة ذات الطفولة النشطة التى تتسامح وتتساهل وتتغاضى فى حفل كهذا ، وربما قلت أن معه حقا فى بعض انتقاداته ‥ لم يكن لاذعا أو سخيفا فى انتقاداته ولهذا فلم تشعر بالضيق منه ولكنك فقط لم تكن متحمسا أو متجاوبا بالكامل ٠

٤ ــ وهناك حالة رابعة تشعر بها بعد خمس دقائق من حديثك مع انسان آخر ‥ فقد ترفض كلامه Rejection وقد تشعر بالنفور والقرف Disgust وتتمنى لو حدث أى شىء ينقذك من مواصلة الحديث معه ‥ وربما تستأذن معتذرا بأى حجة لتنهى الحديث معه ‥ وقد تظهر أنك متعب وأنك تريد أن تنام ‥

عادة يحدث هذا اذا كان هذا الانسان يتحدث من ذات الوالدية القاسية الانتقادية ‥ وكان سخيفا غير مهذب ‥ أى كان يتحدث بطريقة غير لائقة ‥ وربما كان يوجـــه هــذا الكلام لشخصك أنت بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ٠ اى كان ينتقدك أويوجهك‥ هنا تشعر بالضيق الذى يمتد الى الاحساس بالنفور ٠ لقد جعل ذات الطفل عندك تغضب وتستشاط غضبا وضيقا وتبرما حتى وان كانت ذات البالغ عندك توافق الى حد ما على بعض آرائه ‥

ولكن دعنا نقل انه كان سخيفا فى استعماله لالفاظه أو طريقته أو حتى نبرات صوته ‥ وقد يتطور الامر الى خناقة وخاصة اذا نشطت لديك ذات الوالدية ‥ ووجهت اليه ألفاظا أكثر عنفا ‥

أما الاحساس بالقرف وهو احساس فعلى تشعر به وكأنه يصدر حقا من معدتك فقد كان سببه أن هذا الانسان غير صريح وغير واضح ‥ يتحدث بأسلوب معين ولكنه فى الحقيقة يعنى شيئا آخر ‥ ربما كان يعنيه بنبرات صوت أو بتعبيرات وجهه ‥

لاشك أن احساسا بالقرف يتنابنا جميعا حينما نتحدث الى هذه النوعية من الناس ‥ حينما تشعر بعدم صدقهم أو عدم أمانتهم والتوائهم ‥ وكلها فى الحقيقة مشاعر تثير القرف ‥

التناغم له مصدر وحيد

بالقطع لست محتاجا الى أن نسألك كيف تريد أن يكون وقعك أنت على الناس ماذا تريد أن تثير فيهم من أحاسيس ٠٠ كيف تحقق السعادة والنجاح من خلال علاقاتك بالبشر ٠٠

لاشك أنك تريد أن تثير فيهم ذلك الاحساس العظيم بالتناغم الذهني أحيانا والوجداني أحيانا أخرى ، ويا حبذا لو كلا النوعين من التناغم ٠٠ ان ذلك هو أرقى شكل من العلاقات الانسانية الذى نريد أن يكون موجودا في كل مجالات حياتنا ومع كل من نتعامل من البشر سواء في البيت أو مكان العمل أو في النادى أو حتى في الشارع أو في الطائرة في لقاء عابر مع انسان ٠٠ اذا تحقق هـــذا المستوى من العلاقات فتأكد أنك سوف تشعر بالسعادة الحقة وتحقق النجاح الذى تبغيه ٠٠

والتعاطف بين البشر هو أيضا احساس جميل ٠٠ كلنا نحتاج اليه في أوقات معينة من حياتنا ودعنا نقل عنها الاوقات الحرجة ٠٠ واذا أردنا أن نكون أكثر وضوحا وتحديدا فلنقل أوقات ضــعفنا فنحن جميعا نمر بأوقات ضعف نحتاج فيها الى مساعدة الآخرين ووقوفهم بجانبنا كيف ندعوهم الى أن يقفوا بجانبنا اذا لم يشعروا بالتعاطف تجاهنا ٠٠

ولنتكلم أولا عن التناغم ٠٠ هل يمكن أن يحدث هذا التناغم دون أن نتحدث بلغة البالغ ؟ بالقطع مستحيل ٠٠ لغة البالغ هى اللغة الموضوعية التحليلية الواضحة وأيضا اللغه الصادقة الامينة مادامت محتوياتها سليمة ٠٠

اذا كنت مسئولا عن عمل كبير بصفتك رئيسا لهذا العمل ، فهل تتوقع النجـــاح في هذا العمل اذا لم يحدث التناغم بين مرؤسيك بعضهم البعض ٠٠ وأيضا بينك وبينهم ٠٠ أى أنكم جميعا يجب أن تتحدثوا بلغة البالغ ٠٠ التناغم الذهني لابد أن يسود جو العمل وأيضا هناك ما يسمى بروح العمل ٠٠ وهذا يقتضى التناغم الوجدانى ٠٠ هل يمكن أن ينجح العمل اذا لم تكن روح الحب والمودة والنماذج سائدة بين فريق العمل وبينهم وبين رئيسهم ٠٠ أى بينك وبينهم ٠

تأكيد هذه الروح لن يتحقق الا برحلة خلوية تخلعون فيها أحذيتكم وتجرون خلف الكرة ، أو تدعوهم جميعا الى حفلة مرحة ٠٠ أى لابد

أن تبرز في بعض الاوقات ذات الطفولة للتخلص من أعباء ومسئوليات العمل التي قد تكون جافة أحيانا ·· ولا مانع وأنت تجتمع بهم أن تسمعهم آخر نكتة ·· ثم سرعان ما تعود الى أرقامك وتحليلاتك ، ثم لا مانع بعد ذلك أن تظهر تعاطفك مع أحد الموظفين الذى أصيب ابنه بالحمى وتعفيه من مسئولياته في الرحلة القادمة وتسمح له بأن يتغيب بعض الوقت من عمله ·· أى لابد أن تتحرك بحرية ويسر ووعي بين ذات البالغ وذات الوالدية وذات الطفولة ·· بهذا يتحقق التناغم الوجداني والتناغم الذهني ··

قلنا لك منذ قليل أى على بعد صفحات قليلة سابقة أن من العلاقات الانسانية مايحتاج الىقدر معقول من الذكاء ·· كيف تستفيد من هذا الذكاء ·· ؟ انه سوف يساعدك على أن تراقب ـ من خلال ذات البالغ عندك ـ الآخرين لتتعرف على حالات الذات التي تسيطر عليهم وأى حالات الذات تكون نشطة وأنت تتحدث اليهم وبذلك تعرف كيف تبدأ حديثك معهم حتى لايحدث تصادم بينك وبينهم ·

نفترض أن رئيسك في العمل يتمتع بذات والدية نشطة في معظم الوقت ·· وكان لك طلب خاص عنده وحين نقول طلبا خاصا لانعنى أنه غير مشروع أو غير قانوني ولكنه طلب يتعلق بك أنت شخصيا ·· فمثلا لظروف صعبة شخصية تمر بك تريد أن يعفيك من بعض المسئوليات في الفترة القادمة ··

كيف تتحدث الى هذا الرئيس ·· ؟

حالة الوالدية النشطة عنده لا تستجيب تماما اذا تحدثت اليه ذات البالغ عندك رغم موضوعية طلبك ·· لابد أن تتحدث اليه من ذات الطفولة عندك ·· أى يجب أن تحركه لكي يتعاطف معك ·· لن يتعاطف معك اذا تحدثت اليه من ذات الوالدية بل قد يرفض طلبك وبطريقة سخيفة ·· واذا كان سخيفا الى درجة أكبر فانه سيطلب منك أن تترك مكتبه في الحال ··

تعالى نتخيل أنك تحدثه من ذات الوالدية فتقول له : ارجو أن تصدر أوامرك بسرعة لانهاء اجراءات أجازتي الخاصة لانه ليس عندى وقت أكثر من ذلك ··

نتوقع أن يرد عليك قائلا ·· اخرج يا أستاذ من مكتبى الآن لانى مش فاضى لمثل هذه الامور التافهة ·

أنت الآن تتحدث اليه من ذات البالغ فتقول له : أعتقد يا سيادة المدير أن القانون الخاص بالاجازات الخاصة يسمح بأن أطلب أجازة بدون مرتب لمدة عام ٠٠

تتوقع أن يرد عليك قائلا : سأعرض الامر على شئون العاملين للنظر في هذا الموضوع ٠

أنت الآن تتحدث من ذات الطفل فتقول له ٠٠ في الحقيقة ياسيادة المدير أن ظروفي صعبة شوية وأنا أطمع أن سيادتك تتولى برعايتك الموضوع وتتبناه شخصيا ٠٠

نتوقع أن يرد عليك قائلا ٠٠ لا تقلق ٠٠ سوف أتحدث الى مدير شئون العاملين لينهي الموضوع في أسرع وقت ٠٠

اذا اعتقدت أن التحدث بالاسلوب الاخير يعتبر تملقا ورياء ، فأنت لم تفهمنا بعد ٠٠

المطلوب منك دائما أن تدرس حالة الذات النشطة لدى الافراد الذين نتعامل معهم ٠٠ اذا أردت أن تحصل على استجابة ناجحة منهم فيجب أن نتحدث اليهم من ذات معينة عندك لا تتصادم مع الذات النشطة لديهم ٠٠ بعد ذلك تستطيع أن تنتقل بهم وبنفسك الى حالة ذات البالغ ٠ ان ذلك يحتاج الى جهد ايجابي وموجه منك ٠٠ النجاح الكامل هو أن تنتقل بهم الى ذات البالغ حيث قمة الموضوعية ٠٠ ولكن البداية تكون من ذات مختلفة عندك حسب الذات النشطة عندهم ٠٠ فقط نريدك أن تتحاشى حالة النفور أو حالة القرف ٠٠

اجعل الناس مبدئيا يتعاطفون معك اذا أردت أن تعرض وجهة نظرك أو تطرح قضية معينة ٠٠ اجعلهم يشعرون بك ٠٠ ثم انتقل بهم الى حالة التناغم الذهني والوجداني ٠٠ كما قلنا لك أن هـــذا التناغم لن تحصل عليه الا من ذات البالغ ٠٠ بذلك تنجح في علاقاتك بالبشر وتحقق السعادة لهم ولنفسك ٠

في نفس الوقت يمكنك أن تواصل التعامل من ذات واحدة عندك ٠٠ لا يمكن أن تستمر مثلا في التعامل من ذات الطفولة ، أو من ذات الوالدية ٠ قد يحدث هذا تجاوبا عند بعض الناس ولكن ليس مع كل الناس ٠٠ كما أن النجاح الذى يتحقق من ذات الوالدية أو من ذات الطفولة هو نجاح جزئي غير كامل والسعادة التي تجنيها سوف تكون سعادة مؤقتة ٠٠ التكامل الحقيقي يحدث من خلال التناغم لا يحدث الا من خلال ذات البالغ ٠٠

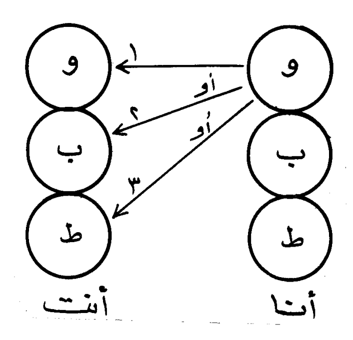
□ بالدوائر تكشف عنهـــا

تعال معنا الآن نستعمل لغة العلاقات التبادلية التى حدثناك عنها فى البداية لكى نتصور معا كيف يحدث التلاقى والتناغم والتعاطف وأيضا كيف يحدث الرفض والنفور فى علاقات البشر . نتذكر معا أن لغة العلاقات التبادلية تستخدم حالات الذات الثلاث ـ الوالدية والبالغ والطفولة ـ كوحدات أساسية لفهم الشخصية الانسانية .

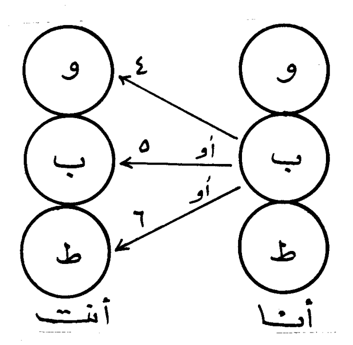
السؤال الذى نطرحه الآن هو : ما الذى يحدث عندما يلتقى اثنين من البشر ويبدأ بينهم حوار ؟ هذا الحوار قد يبدأ بالكلام أو بالتعبيرات أو بالايماءات أو بالاشارات وكلها صور من الاتصالات التى تتم بين البشر ، بعضها لتغطى البعض الآخر غير لفظى . ما الذى يحدث ؟

الآن وبعد أن قطعنا هذا الشوط معا فى التعرف على الشخصية الانسانية ومفاتيحها الاساسية نستطيع القول أن ما يحدث هو لقاء بين شخصين كل منهما يحمل ثلاث حالات للذات تحركه .. بهذا الشكل نجد أنفسنا أمام ستة أشخاص فى الواقع : ثلاثة أشخاص يمثلها الفرد الاول وهم حالات الذات الثلاث عنده وثلاثة أشخاص عند الفرد الثانى وهم حالات الذات الثلاث عنده . والاتصال قد يبدأ من أى من حالات الذات الثلاث عند الفرد الاول مثلا ويوجه الى أى من حالات الذات الثلاث عند الفرد الثانى . وبالمثل فان الرد على الرسالة الموجهة قد يكون من أى من حالات الذات الثلاث عند الفرد الثانى ويكون هذا الرد موجها الى أى من حالات الذات الثلاث عند الفرد الاول .. وهكذا .

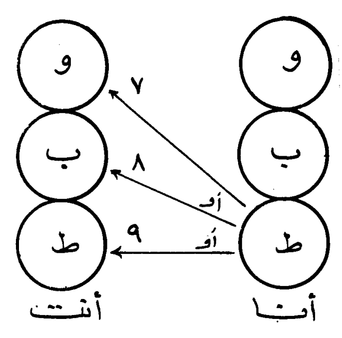
بالرسم نجدها أسهل . ودعنا نتصور للحظة أننا نتخاطب معك باعتبارنا شخص واحد حتى يسهل علينا الحديث معك ، الآن يمكننى مخاطبتك من ذات الوالدية عندى وأوجه رسالتى الى ذات الوالدية أو ذات البالغ أو ذات الطفولة عندك على النحو التالى :



كما يمكنني أيضا مخاطبتك من ذات البالغ عندى وأوجه رسالتى الى ذات الوالدية أو ذات البالغ أو ذات الطفولة عندك على النحو التالى :



وبالمثل فانه يمكنني أيضا مخاطبتك من ذات الطفولة عندى وأوجه رسالتى الى ذات الوالدية أو ذات البالغ أو ذات الطفولة عندك على النحو التالى :



أى من هذه الرسائل التسع التى أوجهها اليك ، عزيزى القارىء ، ستكون بمثابة المثير الذى أوجهه الى حالة من حالات الذات الثلاث عندك والتى ستحصل على استجابة ، فى الغالب ، من أى من حالات الذات عندك ٠

عادة ما أتعشم أنا عند توجيهى رسالة الى ذات معينة عندك أن أحصل على استجابة من نفس هذه الذات التى خاطبتها ٠ واذا حدث هذا فان نوع التبادل الذى سيتم بيننا سيكون مريحا لى ولك ٠ وهذا مانسميه نوع التبادلات المكملة
، Complementary Transactions

وبالتالى ، فالتبادلات المكملة التى تحدث بين البشر هى نوع التبادلات أو الاتصالات التى يحصل فيها المثير الموجه من حالة ذات معينة عند شخص ما على الاستجابة المتوقعة من حالة ذات معينة عند شخص آخر ٠ واذا حاولنا أن نصور مثل هذا النوع من التبادلات بالاشكال الايضاحية فسنجد أن الاسهم الصادرة والواردة بين حالات الذات عند شخصين فى حالة حوار مكملة متوازية ٠ ولنضرب بعض الامثلة من قبيل الاسترشاد ٠

مثال : تبادل بين ذات طفولة وذات والدية ٠٠

قد يشعر المرءوس أنه مريض ويريد أن يذهب الى منزله فى أثناء فترة العمل ٠ فى هذه الحالة قد تدفعه حالة الارهاق التى يمر بها الى تنشيط ذات الطفولة عنده بحيث يظهر من سلوكه ومن طريقة

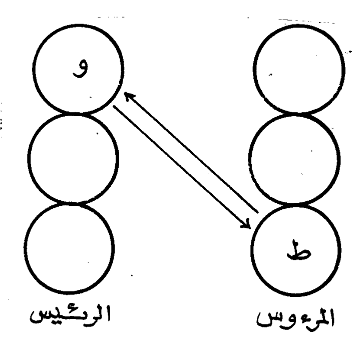
حديثه الى رئيسه أنه يتصرف كما كان يفعل مع أى من الشخصية الوالدية التى كان يتعامل معها فى الماضى · وبالتالى قد يكون كلامه موجها الى رئيسه على النحو التالى :

المرءوس : من فضلك يا سيادة المدير أنا تعبان قوى النهاردة وحاسس انى حاقع من طولى . ممكن تسامحنى المرة دى وتسيبنى أروح علشان أنام شوية فى البيت ··

واضح أن هذا الاتجاه من المرءوس فى رسالته صادر عن ذات الطفولة عنده وموجه أساسا الى ذات الوالدية عند رئيسه · وكأنما لسان حاله يقول لوالده مثلا : « ممكن يا أبى ·· من فضلك يا أبى » ·· اذا استجاب رئيسه فى العمل من ذات الوالدية وأظهر نوعا من الرعاية فى أسلوب مخاطبته للمرءوس فان هذا يشير الى أن المثير الذى أصدره المرءوس قد حصل على استجابة مكملة من رئيسه · وقد يرد الرئيس فى هذه الحالة برسالة من نوع :

الرئيس : وماله يابنى روح النهاردة وخد لك فنجان شـــاى واسبرينه ·· بس ادفى كويس فى السرير علشان ما تتعرضش لتيار هوا ··

هذا النوع من التبادل نطلق عليه تبادلا مكملا بين ذات طفولة المرءوس مع ذات والدية الرئيس ويمكن تصويره بالشكل الايضاحى التالى (لاحظ توازن خطوط الاتصال) :



مثال : تبادل بين ذات بالغ وذات بالغ :

بعض الاحيان قد يسأل المرءوس رئيسه سؤالا بسيطا عن حقائق ويتوقع استجابة صادقة خاصة بحقائق أيضا ٠ واذا تمت الاستجابة بشكل يتوقعه من أصدر المثير فان التبادل يكون مكملا أيضا ٠

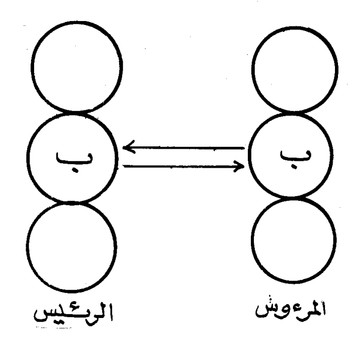
قد يسأل المرءوس رئيسه عن احتمالات انشغالهم في عمل اضافي في الاسبوع القادم مثلا ، ويوجه رسالته بطريقة يظهر منها أنه يبحث عن حقائق حتى يبني عليها حساباته ٠

المرءوس : هل تتوقع ياسيادة المدير أن يكون عندنا ساعات عمل اضافي مع الاسبوع القادم ؟

ونظرا لان السؤال بالطريقة التي تم توجيهه بها يشير الى أن ذات البالغ هي التي أصدرته وأنها قد وجهته الى ذات البالغ عند الرئيس فان المرءوس يتوقع عادة أن يكون الرد من نفس ذات البالغ عند الرئيس التي خاطبها ٠ واذا حصل المرءوس على الاستجابة من ذات بالغ الرئيس يكون التبادل مكملا وتصبح خطوط الاتصال متوازية ٠ كأن يرد الرئيس :

الرئيس : حسب معلوماتي يا أستاذ محمد الى الآن يبدو أننا سنكون في حاجة الى ساعات عمل اضافي وعلى أي حال اذا استجد شيء في الموقف فسأخطرك فور حصولي على المعلومات الجديدة ٠

في هذه الحالة حصل المثير الصادر من ذات بالغ المرءوس على الاستجابة المتوقعة من ذات بالغ الرئيس وبالتالي فالتبادل مكمل ويمكن تصويره على النحو التالي :



مثال : تبادل بين ذات طفولة وذات طفولة :

بعض الاحيان قد يتخاطب الزملاء فى العمل من خــلال ذات الطفولة الخاصة بهم ٠ فاذا أخبر أحدهم الآخر بنكتة طريفة وضحك لها الآخر ، فالواقع أنهم قد تخاطبوا من خلال ذات الطفولة وتم التبادل المكمل بينهما ٠ وبالمثل اذا غاب رئيس العمل لسبب أو لآخر وتخاطب اثنان من المرءوسين بشأن الموضــوع فقال الموظف لزميله مداعبا :

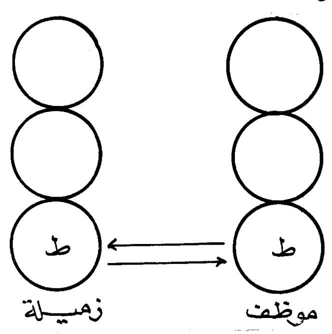
موظف : اسمع (مبتسما بخبث) رئيس القسم مزوغ النهاردة الظاهر راحت عليه نومه ٠

واضح من هذا التوجيه فى الرسالة الصادرة أنها تحوى نوعا من خبث الطفولة التى تريد المداعبة وموجهة بصفة رئيسية الى طفولة الزميل ٠ فان استجاب زميله من ذات الطفولة أيضا حصل الاول على الاستجابة المتوقعة وأصبح التبادل مكملا ٠

زميله : (مبتسما بخبث) الظاهر كده فعلا ياسيدى ٠ لازم أتعشى عشوة تقيلة شوية عشان كده مش لازم نقتل نفسنا فى الشغل النهاردة ٠ ما تيجى ننام احنا كمان على المكتب ٠

هذا النوع من التبادل يدل على ن الاثنين كان هدفهما التسلية ،

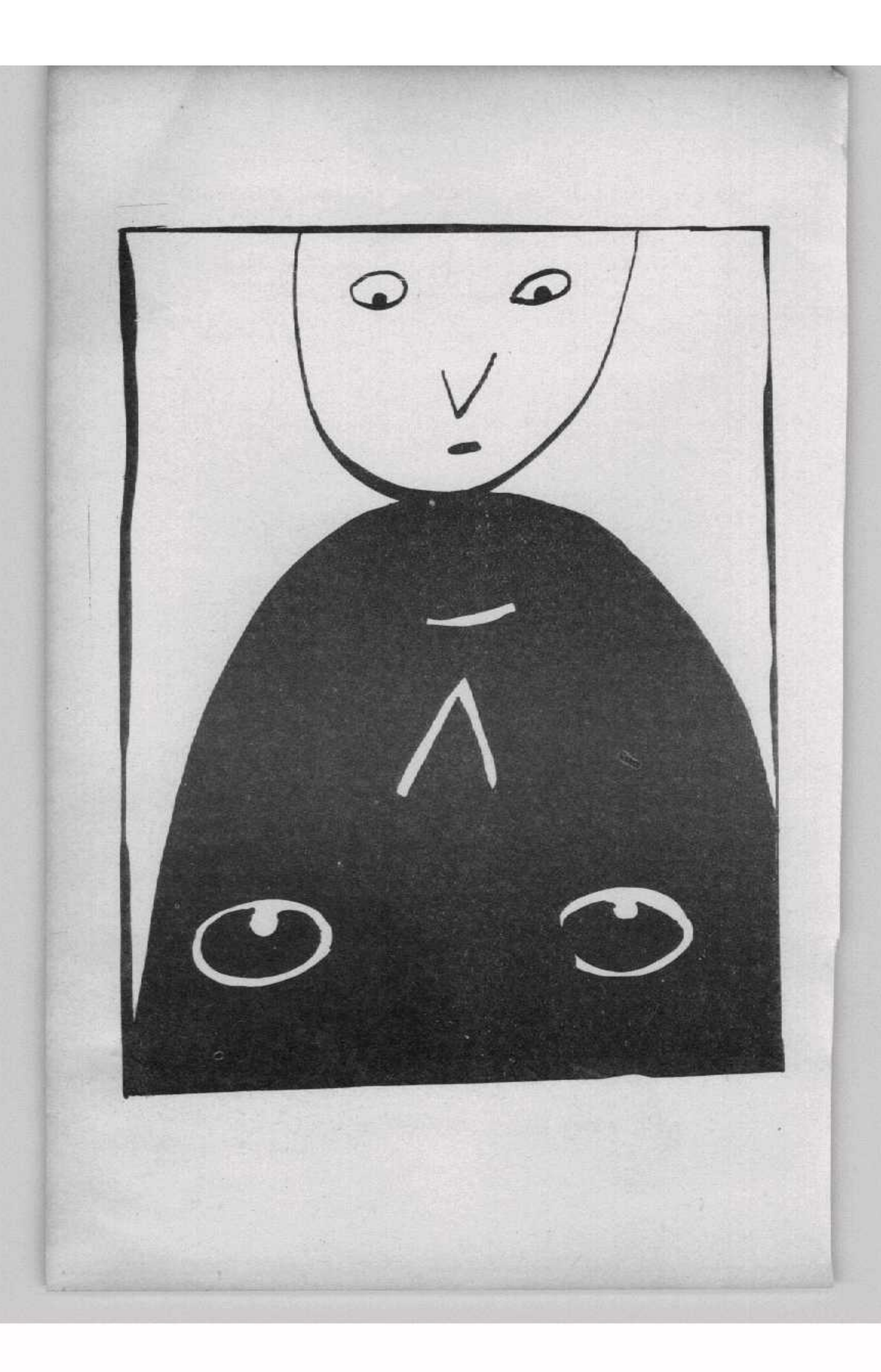
ولذا تركا ذات الطفولة عند كل منهما طليقة فى هذا الحوار . ويمكن تصويرها على النحو التالى :



هل لاحظت ، كيف أن التبادلات المكملة تتيح المجال لاستمرار الاتصال بين الافراد طالما أن كل مثير قد حصل على الاستجابة التى يتوقعها : خطوط الاتصال فى أى تبادل من الانواع السابقة متوازية وعادة ما سيشعر كل واحد من طرفى الحوار براحة فى نهاية الحوار حيث أنه حصل على الاستجابة التى يتوقعها من نفس حالة الذات التى كان يخاطبها .

النوع الثانى من أنواع التبادلات التى تحدث فى اتصالات البشر هو نوع التبـــادلات المتقاطعة Crossed Transactions ويحدث التبادل المتقاطع حينما تكون حالة الذات النشـــيطة عند الشخص المستجيب ليست هى نفس حالة الذات التى كان يتوقعها الشخص الذى أرســـل المثير . وبالتـــالى فان الاسهم التى تعبر عن المثير والاستجابة تتقاطع وعادة ما ينهار الاتصال . وهـــذا النوع من الاتصال عادة ما يثير المشاكل بين البشر . دعنـــا نعرض لبعض الامثلة :

مثال : قد يسأل الزوج زوجته عن مكان القميص الذى سيرتديه لحظة خروجه فى المساء ويوجه حديثه بشكل هادىء يعبر عن أن حالة الذات النشيطة عنده هى ذات البالغ ويوجه رسالته الى ذات البالغ عند زوجته بشكل مباشر .



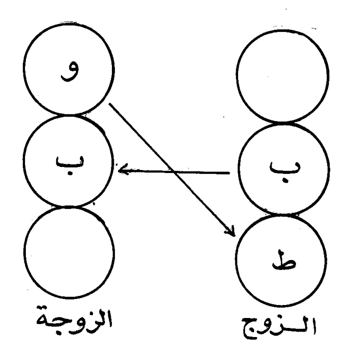
الزوج : من فضـــلك ما تعرفيش فين القميص الابيض اللى حاخرج بيه بعد الظهر ؟

اذا حصل الزوج على اجابة من النوع الذى يتوقعه ، بأن ردت الزوجة بأن القميص فى درج معين أو بأنه سيجدة حيث سبق أن وضعه آخر مرة أو بأن القميص لم يرد من عند المكوجى بعد ، أو ما الى ذلك من رد منطقى يعرض حقائق ، فان التبادل يكون من نوع التبادلات المكملة ٠

ولكن قد يحدث أن تكون الزوجة قد مرت بيوم عصيب جمعت فيه الكثير من المشاعر السلبية وحوشتها حتى المساء ، ويؤدى بها هذا الى الانفجار فجأة فى زوجها برد من نوع :

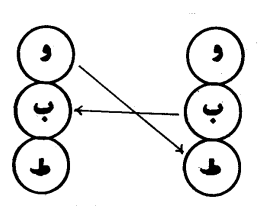
الزوجة : أنت فاكر عقلى دفتر ٠ دور على القميص بنفسك والا انت عايز الناس تخدمك وأنت قاعد ٠

النتيجة هى تبادل متقاطع ٠ المثير كان من ذات البالغ وموجه الى ذات البالغ ، ولكن الزوجـــة أدارت الاستجابة من ذات الوالدية الانتقادية عندها ، ووجهت ردها الى ذات الطفولة عند زوجها ٠ ويعلم الله كيف سيكون بقية الحوار ٠ على أى حال يمكننا تصوير مثل هذا التبادل المتقاطع على النحو التالى (لاحظ تقاطع الاسهم)



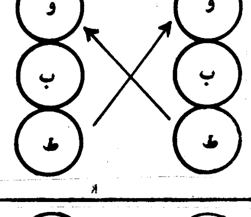
مزيد من الدوائر

واليك ، عزيزنا القارىء ، سلسلة من أنواع التبادلات المتقاطعة التى تحدث بين البشر ، والتى عادة ما تؤدى الى مشكلات فى الاتصال:



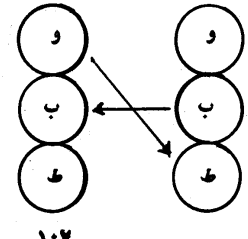
مرءوس : لقد كنت فى أجازة فى الاسبوع الماضى ولم أحصـــل على نسخة من ســـياسة المستخدمين الجديدة · فهل أجد عندك نسخة ·

الرئيس : أنت فاكرنى مطبعة · روح هات لك نســـخة من ادارة المستخدمين بنفسك ·



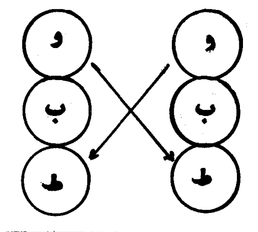
موظف : أنا ماصدقت لقيتك لانى محتاجك خالص تحـــل لى الورطة اللى أنا واقع فيها ومافيش حد حاينقذنى غيرك ·

زميله : أنا !! ده أنا اللى غرقان فى المشـــاكل وكنت بادور عليك علشان ماحدش حاينقذنى منهـــا غيرك ·



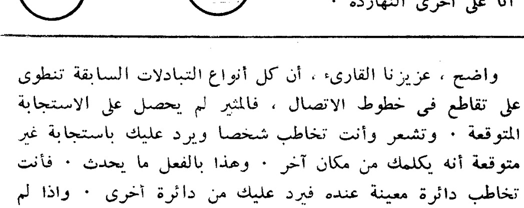
الزوجة: أنا لازم أخلص التقرير اللى طالبه رئيسى فى العمل قبل ما أنام الليلة ·

الزوج : انتى ليه دايما تسيبى كل حاجة لغاية آخر دقيقة وبعدين عايزة تعمليها ·



موظف : أنت دايمـــا تيجى الشغل متأخر · عمرك ما حتنظم وقتك أبدا ·

زميله : أنت فاكر نفسك ريس هنا · الريس قاعد جوه مالكش دعوة خليك فى حالك ·



الابن : أرجوكى ياماما ساعدينى فى حل مسألة الحساب دى أحسن أنا حاسس أنى غرقان ·

الام : والنبى يا ابنى ما حـــد غرقان غيرى ، سيبنى أنام أحسن أنا على اخرى النهاردة ·

واضح ، عزيزنا القارىء ، أن كل أنواع التبادلات السابقة تنطوى على تقاطع فى خطوط الاتصال ، فالمثير لم يحصل على الاستجابة المتوقعة · وتشعر وأنت تخاطب شخصا ويرد عليك باستجابة غير متوقعة أنه يكلمك من مكان آخر · وهذا بالفعل ما يحدث · فأنت تخاطب دائرة معينة عنده فيرد عليك من دائرة أخرى · واذا لم تكن مدركا لما يحدث فقد ينهار الاتصال بينكما وتشعر بعدم الارتياح أرجو ألا يحدث هذا معك ·

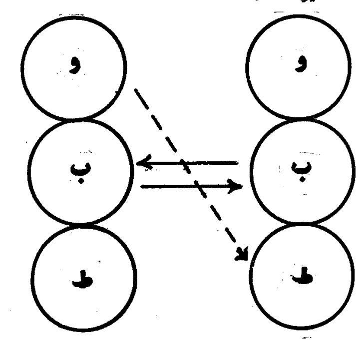
□ احتـــرس

النوع الثـالث من أنواع التبـادلات التى تتم بين البشر فى اتصالاتهم هو النـوع المركب الذى ينطوى على وسـائل خفية Ulterior Transaction بجوار الرسائل المباشرة · وهو مركب من حيث أنه يحمل أكثر من رسـالة فى نفس الوقت ، احداهما مباشرة ، والأخرى خفية · وعادة ماتحمل معنى مختلفا عن الرسالة الظاهرة · دعنا نستعرض بعض الأمثلة ·

موظف انت زعلان منى علشان كسرت لك الساعة بتاعتك ؟

زميله (وجه ملىء بالغضب ويضغط على أسنانه) لا مش زعلان منك

بينما يبدو على واقع هذه المحادثة بين الاثنين أنها رسالة ذات بالغ الى ذات بالغ ، وكذلك الرد من ذات بالغ الى ذات بالغ · غير أن الطريقة التى صاحبت الرد (تعبيرات وجه ونبرة الصوت التى تخرج من بين الاسنان الملتصقة تقريبا) تشير الى رسالة أخـرى صادرة من الزميل تحمل نوعا من الغيظ الذى يريد أن يعبر عن نفسه · وعلى ذلك فالرسالة الظاهرة هنـا ستظهر فى الخطوط الملتصقة فى الشكل ولكن الرسالة الخفية تظهر فى شـكل خط متقطع صادر من ذات والدية وموجه الى ذات **طفولة** (وكأنما لسان حاله يريد أن يقول على عكس الرسالة الظاهرة ، ده أنا مش زعلان وبس ، ده أنا عايز أكسر دماغك) ·



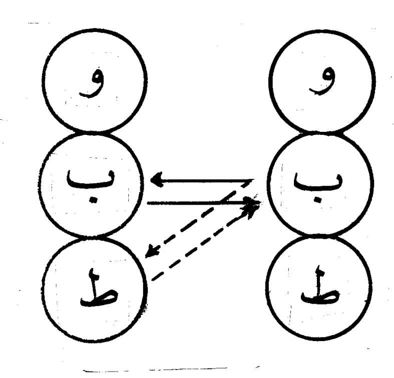
قد يستعمل البائع فى أحد المحـــلات التجارية نوع التبادلات الخفية لكى يستدرج المشترى أو على وجه الدقة لكى يستدرج ذات الطفولة عند المشترى · مثال ذلك :

البـائع هذا الصنف جيد · صحيح أنا عنـدى صنف أحسن منه لكن يمكن يكون غالى عليك ثمنه ·

المشترى أحب أشوف الصنف الغالى · أنا يهمنى الجودة ·

هذه الرسالة من البائع تحمـل فى الواقع رســالتين احداهما ظاهرة ، تبدو كأنها موجهـــة من ذات بالغ الى ذات بالغ · ولكن الرسالة الثانية خفية وهى تحمل تحديا ضمنيا لذات الطفولة عند المشترى ، وكأن لسان حال البــائع يقول لطفولة المشترى « لما أشوف حانقدر على دى بقى والا لأ » · ويبدو أن البائع قد نجح فى شنكلة ذات الطفولة عند المشترى حيث قبلت التحدى وطلبت الصنف الغالى ، وكأن لسان حالها يقول : « انت فاكرنى ما أقدرش، لا ده أنا أقدر ونص » ·

ويمكن تصوير مثل هذا النوع من التبادلات على النحو التالى :



☐ لا تفتح فمك من فضلك

والآن عزيزنا القارىء ما الذى نخرج به من استعراضنا للانواع الثلاثة الرئيسية للاتصالات البشرية ‥ دعنا نخاطب ذات البالغ عندك لنضع أمامك عددا من الدروس المستفادة ‥

١ ـ لاشك أنك تؤيدنا ان الاتصالات المكملة تؤدى الى ترك قناة الاتصال مفتوحة بينك وبين الطرف الآخر وتقلل من المشـــاعر السلبية ‥ تجعلكما معا تشعران بالارتيـــاح وانكما قادران على تحقيق النجاح والوصول الى نتيجة ايجابية من خلال الحوار الدائر بينكما ‥ ولعل هذا هو هدفكما معا أو على الاقل دعنا نقل أن هذا قد أصبح الآن أحد أهدافك بعد أن قطعت هـذا الشوط فى قراءة هذا الكتاب ٠

اذن دعنا نتمنى لك ولانفسنا أن تكون اتصالاتنا مع كل الناس من نوع الاتصالات المكملة ‥ لاننا أنت ونحن لانريد أن نزعج الناس لاننا ـ ودعنا ندعى ذلك ـ ليس لدينا أى نيات سيئة وأى نوايا عدوانية ‥ أنت ونحن نحب كل الناس ونتمنى أن يكونوا بخير ونتمنى لانفسنا أيضا الخير ‥ أى ان الافتراض السيكلوجى الاساسى الذى يسيطر علينا معا هو أننا نرى أن الناس بخير واننا نحن أيضا بخير وعلى هذا نريد أن تكون قنوات الاتصـال بيننا وبينهم مفتوحة دائما ويجرى فيها الخير ‥ بمعنى أن تكون مثمرة لنا جميعا ٠

٢ ـ دعنا ندعى للمرة الثانية أنك أنت ونحن نملك قدرا معقولا من الذكاء بالاضافة الى أننا حسنو النية ونريد الخير لانفسنا ولكل الناس ‥ هذا القــدر المعقول من الذكاء سيجعلنا نرى أنه من الافضل أن نبدأ الاتصال بالذات النشطة عند الطرف الآخر ‥ لابد أن نتوقع حالة الذات النشطة عنـــده وذلك بملاحظة سلوكه وتعبيراته وتصور الموقف الموجود فيه وحالته الذهنية ‥

أريد أيضا أن نستغل معـرفتنا الســابقة به ومعلوماتنا عن شخصيته ‥ ونوعية الشخصية تحـــدد الى حد كبير حالة الذات النشطة دائما عنده ‥ وربما تحدد طبيعة مركزه نوعية الذات التى تكون نشطة لديه فى معظم الاحوال ٠

ولاشك أيضا أن مستوى ذكائه وثقافته وطبيعته الوجـدانية والمزاجية تساعدنا على تحديد هذه الذات النشطة عنده ‥

واخيرا طبيعة الموقف الذى سنتعامل معه فيه . وكذلك حالته النفسية فى هذه اللحظة .. هل هو غاضب أم هادىء .. هل هو سعيد أم تعيس .. لاشك أن فى لحظات الغضب والانفعال فان ذات الوالدية تنشط وأيضا فى لحظات التعاسة يكون هناك احساس بالاحباط وذلك يجعل ذات الطفولة فى أوج نشاطها .

لاتفتح فمك من فضلك من قبل أن تتعرف على الذات النشطة لدى الطرف الأخر بمجرد أن تفتح فمك فمعنى هـذا أنك وجهت رسالة وستمضى هذه الرسالة فى طريقها الى احدى الذوات الثلاث .. وستنتظر بالقطع استجابة لكلامك حتى تكمل أنت حديثك كما خططته لتحصل على نتيجة ايجابية .

قد تفاجأ بأن رسالته خرجت من ذات لم تتوقعها عنده لتذهب الى ذات غير ملائمة للموقف عندك .. لعلك أردت أن تتحدث الى ذات البالغ عنده من ذات البالغ عندك .. فاذا باستجابته تخرج من ذات الوالد عنده الى ذات الطفل عندك .. هنا نقول لك لقد فسد كل شيء .. أى تقطعت الاتصالات ..

فى هذا الموقف بالذات كنت تستطيع أن تحصل على نتيجة أفضل لو صدرت رسالتك من ذات الطفل الى ذات الوالد عنده حيث أن ذات الوالد هى النشطة لديه .

أنت هنا المؤلف والمخرج معا ، أى لن تفاجأ بصدور رسالته من ذات الوالدية وستتلقفها ذات الطفل عندك دون اندهاش أو انزعاج .. ويمكن بذلك أن يسير الحوار تحت سيطرتك حتى تنقله برفق الى الذات التى تستطيع أن تحقق بها أفضل النتائج ..

٣ ـ أنت .. عزيزنا القارىء .. وبكامل ارادتك وتحت سيطرة البالغ عندك دائما تستطيع أن تلجأ الى الاتصالات المتقاطعة وذلك اذا كان الهدف هو نقل الفرد من ذات نشطة الى ذات مطلوب التعامل معها للوصول الى هدف مشترك من خلال تبادلات مكملة بعد ذلك .. أنت أيضا تخرج النص .. أنت الذى تدير الدفة بذكاء وبنية طيبة .

٤ ـ هناك اتفاق أساسى بيننا وبينك وهو أنه مادمت تسير فى الخط الايجابى وأنت الذى تدرك أبعـاد الموقف وتريد أن تحقق نتيجة ايجابية فان الذات التى تستعين بها هى ذات البالغ .. فهى التى تدرك الموقف وتقدر الاحتمالات .. هى التى تحدد لك الذات

النشطة لدى الطرف الآخر ‥ هى التى تحدد لك الذات التى تنطلق أنت منها ثم هى التى تحدد لك الذات التى تستجيب بها ‥

لا تنس أن مفتاح نجاح علاقاتنا بالناس يستقر فى أيدينا وعلى وجه الدقة بخزانة ذات البالغ داخلنا ٠ وذات البـالغ هى جناب المدير الذى يتخذ القرارات ويحدد النقطة التى تنطلق منها ٠ ونحن نستطيع اذا أردنا أن نقرر من ذات البالغ داخلنا كيف تطلق ، وبالتدريب نقدر على الانتقال بيسر بين حـالات الذات الثلاث ٠ ونستطيع أن نقدم لك بعض الامثلة على ذلك ٠

دعنا نخاطب ذات الطفولة عندك ، عزيزنا القارىء ، من ذات الوالدية عندنا لنقول لك :

« خد بالك وانت بتتكلم مع الناس ٠ حاول تفهمهم والا دخلت فى مشاكل مالهاش آخر ٠ فاهم » ٠

يمكننا أيضا مخاطبة ذات الوالدية عندك ، عزيزنا القارىء ، من ذات الوالدية عندنا لنقول لك :

« يمكن مشكلة الاتصالات ما بتظهرش مع النـــاس اللى زينا لاننا اتربينا على احترام الناس وتقدير مشاعرهم ‥ المشكلة دى ممكن تظهر بين شباب اليومين دول واللى مطولين شعورهم ايه ‥ كانت أيام ماتتعوضش » ٠

ونستطيع أيضا أن نتكلم معك ، عزيزنا القارىء ، ونوجه كلامنا الى ذات الطفولة عندك من ذات الطفولة عندنا لنقول لك :

« يا عم بلا مكملة ولا متقاطعة ، خلينا نفكر فى حاجة تضحك شوية » ٠

تلك اللمسات السحرية وما تفعله بنا

منذ اللحظات الاولى بعد الولادة مبـاشرة تظهر حاجة الصغير الشديدة الى الرعاية واعتراف الآخرين به ٠ اذا أخذت فى الحسبان، عزيزى القارىء ، أن حياته داخل الرحم قد وفرت له التصاقا مباشرا طيلة أربع وعشرين سـاعة مع الأم تزوده بالدعم السـيكلوجى والحماية الجسدية ربما أدركت كيف أنه عند خروجه من جنة الحماية هذه سوف يعانى من الشعور بالضياع ٠ لهذا نجده سعيدا غاية السعادة بعد ولادته عند اسـتمرار الام فى حضنه ولمسه والتصاقه بجسدها ونجده يحاول تعويض كل ما يمكن تعويضه من هذا الالتصاق الجسدى والدعم النفسى الذى كان يستمتع به طوال تسعة أشهر ٠

قد تتعجب الأم التى تضع مولودها الاول من سلوك الرضيع الذى وفرت له كل ما يسبب راحته (أرضعته وأبدلت غياره ووفرت له الدفء ومازالت تضمه الى صدرها) ومع ذلك يظل يبكى ربما تعجز عن تفسير ذلك فتتركه فى الفراش قائلة : « ده بيتدلع — عايزنى أفضل معاه وخلاص — عايزنى حارس له » ٠

يكفى لهذه الام أن تسأل نفسها : كم عدد الساعات التى يبقى فيها الطفل بعيدا عن الالتصاق الجسدى بأمه مقارنا بعدد الساعات التى كان يشعر فيها بالحماية طيلة فترة الحمل قد تكتشف الام أن فترة الحماية هذه قد انخفضت الى مقدار ثلثى ما كان يحصل عليه٠ وبالتالى لماذا لانتوقع منه أن يشكو ٠

فكر ، عزيزنا القارىء ، فى شعورك لو أنك حرمت من ثلثى ما تحصل عليه عادة من اعتراف بك من الآخرين ٠ حتى هـذا الاعتراف البسيط بانك موجود ٠ يكفى أن تعـانى من وجود صديق لك لايلقى عليك تحية الصـباح ٠ هذا التجاهل يؤذينا لا شك لانه لا يعطينا اعترافا بالوجود ٠

ومنذ الاسابيع الاولى فى الحياة يسعد الطفل بالنظر اليه وبالوجود المبتسمة التى تتحدث اليـه برغم عدم قدرته على ادراك معانى الكلمات ٠ يكفيه أن هناك من يعترف به ٠ والامهات يعرفن هذا جيدا ويتحدثن مع أطفالهن ويعرفن أن الاطفال تسعد بهذا الحديث٠ يعرفن أكثر أن الاطفال تحب الالتصاق الجسدى والربت ٠ مجرد اللمس الحنون على جسم الطفل يوفر له سعادة نفسية لاتقدر عليها ماديات العصر من أجهزة تكييف أو غيرها ٠



هذه اللمسات البسيطة ليست الا اعترافا من الآخرين بالطفل لأنه موجود · وتعنى بالنسبة له أنه مرغوب في وجوده وان العالم يرحب به · وكلنا صغارا كنا أم كبارا فى حاجة الى هذا الاعتراف· نسعد جدا اذا اعترف بنا الآخرون ويتغير كياننا ونفقد الانتماء اذا أهملنا · وهذا أمر طبيعي · فكلنا كنا صغارا ، وكلنا مررنا بتجربة الالتصاق الاولى وخرجنا الى ضياع وفى حاجة الى الحماية والاعتراف ·

هل لاحظت ، أن هناك بعض الاشـــخاص يشـعرون بالراحة والاغتباط لوجودك معهم مثل هؤلاء الاشـــخاص يعطونك تأكيدا ايجابيا لذاتك وتشعر معهم ، من خلال الرسائل التى يصدرونها اليك سواء كانت لفظية أو غير لفظية ، انك بخير وانهم بخير أيضا· الاشعاعات التي تصدر عنهم مريحة وحية مثـل هؤلاء الاشخاص يعطونك اعترافا ايجابيا وتشـعر بأهميتك وأنت معهم · كأنهم يشكرون الاقدار أن وضعت بينهم ·

وفى الجانب المقابل لذلك قد تكون هناك فئة من البشر تجـد نفسك غير سعيد بالتواجد وسطهم · فالمشاعر التي يعبرون عنهـا لا تريحك وما يصدرونه من رسائل سواء كانت لفظية أو غير لفظية لا تشعرك بالاهمية بل على العكس قد تنتهى بك الى الشعور بأنه لا فائدة فى الحياة وبانك لست بخير · الاشعاعات التى تصدر عنهم تجعل الغير يشعر بعدم الراحة وعادة ما تكون البرودة هى مناخ جلستهم · ومثل هؤلاء الاشخاص يمارسون فن الاعتراف السلبى للاخرين باقتدار ·

لماذا ، عزيزنا القارىء ، تجد نفسك ميالا للتواجد بين أفراد الفريق الاول الذى يعطى لك اعترافا ايجابيا على حين تجد نفسك ميالا الى الهروب من أعضاء الفريق الثانى الذى يعطيك اعترافا سلبيا ؟ وهل انت فى هذه السن فى حاجة الى الاعتراف ؟ وفى أى الصور تفضل أن يكون مثل هذا الاعتراف ؟

دعنا نبدأ من نقطة انطلاق أساسية بأننا جميعـا فى حاجة الى الاعتراف · نحن فى حاجة الى الاعتراف بنا بأى صورة من الصور حتى ولو أدى بنا الحال أن نطلب الاعتراف السلبى اذا عجزنا عن أن نحصل على الاعتراف الايجابى ·

اذكر قصة رواها لنا صديق دفع مبلغا محترما من المال فى شراء نموذج لقطار يعمل بالبطاريات لابنه الذى يبلغ من العمر خمس



سنوات · يقول الصديق انه شعر بأن ابنه سوف يكون سعيدا بهذا القطار الذى طالما تمنى أن يحصل عليه ومن ثم فقد ادخر له ثمن القطار على مدى ستة شهور كاملة · وفى يوم أحضر له القطار ودخل المنزل وسلمه للصغير وكانت فرحته غامرة بحصوله على ما تمناه · بعد أقل من نصف ساعة كان القطار جثة هامدة فى يد الصغير · لم يكتشف صديقنا أنه وقع فى خطأ جسيم بأن أعتقد أن مهمته هى مجرد تسليم القطار للصغير وتركه بعد ذلك بل انه طلب من ابنه ألا يزعجه · اعتقد صديقنا أنه قد أدى دوره · ولكن ماذا عن الصغير الذى يريد أن يحصل على اعتراف من والده بأنه قادر على تشغيل القطار ؟ حينما فشل الصغير فى الحصول على الاعتراف الايجابى بأنه « شاطر » أفسد القطار لكى يحصل بدلا منها على اعتراف سلبى بأنه « مصيبة » على الاقل حصل على انتباه والده · الوسيلة ليست مهمة وانما المهم هو الهدف · أى الحصول على الاعتراف · وقد حصل عليه بالفعل فى شكل « علقة » محترمة أيضا ونام الصغير « يبرطم » بكلمات لم يفهمها والده ·

كلنا نرغب فى أن يعترف بنا ونسعى الى الحصول على هذا الاعتراف ونفضل فى الاساس أن يكون هذا الاعتراف ايجابيا · وتشير الدراسات المهتمة بدوافع البشر الى أنه اذا أشبع الفرد منا حاجاته الفسيولوجية الاساسية ، مثل الطعام والماء والملبس والمأوى والهواء والنوم ، وشعر بالامان ضد الاخطار التى يمكن أن يتعرض لها فانه سيطلب بعد ذلك الاعتراف من الآخرين سيسعى الى اشباع رغبته فى الانتماء للآخرين وقبول الآخرين له والصداقة والمودة فى نفس الوقت الذى يرغب أيضا أن يعطى هو نفسه الصداقة والمودة للآخرين ، وباختصار فالفرد منا يريد أن يشعر بأنه مطلوب وأن الآخرين يحتاجون اليه ·

وقد أثبتت البحوث الطبية أن الطفل قد يموت بالفعل اذا لم يحتضن ويداعب وهو صغير فالطفل الصغير يسعد وينمو نفسيا بمداعبة الآخرين له ويتلهف على ربت الآخرين « وطبطبتهم » له على الرأس والجسد · وينمو الطفل وتستمر حاجته الى هذا الاعتراف ولكن ليس بالضرورة فى صورة مداعبة جسدية بل قد تكون فى شكل مداعبة عقلية أو نفسية · فالفرد الذى يلقى تحية الصباح على زميله ويحصل على رد عليها انما أعطى اعترافا وأخذ اعترافا · والزوج الذى يطرى زوجته بعبارة حسنة بخصوص الثوب الذى

ترتديه ثم ترد عليه زوجته بعبارة مجاملة عن ذوقه انما يداعب كل منهما الآخر مداعبة ذهنية تقابل تماما الربت على الرأس أو الكتف ٠

والافراد بطبيعتهم يحتاجون الى هذا النوع من تبادل المداعبة والاعتراف واذا لم يحصلوا عليه فانهم يعانون كثيرا وربما يفسر هذا لماذا تعتبر عقوبة الحبس الانفرادى أقصى عقوبة يتلقاها السجين ٠ فهى تحرم الفرد من اشباع حاجته الى الاعتراف ، وليس هناك عقوبة أشد من هذا نفسيا على السجين ٠ ولذا يقال ان عدم حصول الفرد على اعتراف الآخرين قد يؤدى الى ضمور فى نخاعه الشوكى ٠

ويختلف الافراد فى نوع الاعتراف الذى يريدون أن يحصلوا عليه من الآخرين٠ فبينما يبحث شخص عن اعتراف الآخرين بتسريحة شعره أو بطريقة ملبسه قد يحتاج شخص آخر الى اعتراف الآخرين بانجازه الاكاديمى أو تفوقه فى الألعاب الرياضية أو لمواهبه الفنية ٠

وبالمثل فانه داخل الفرد الواحد تحتاج كل حالة من حالات الذات الثلاث لانواع مختلفة من الاعتراف بها ٠ وبالتالى فان كلا من حالة ذات الطفولة وحالة ذات الوالدية وحالة ذات البالغ عند فرد معين سيكون لها احتياجاتها من اعتراف الآخرين ٠

ويرتبط عادة نوع حاجات الاعتراف المطلوبة لذات الطفولة عند فرد معين بنفس الاشياء التى حصل عليها فى طفولته ٠ فالطفل الذى تم احتضانه ومداعبته كثيرا وحصل على مديح واعتراف به فى طفولته المبكرة سيستمر فى توقع ذلك فى حياته وسيعرف كيف يحصل عليها ٠ وعلى النقيض من ذلك فالشخص الذى حصل على الكثير من الاهانات أو الضرب الجسدى فى طفولته سيستمر فى توقع مثل هذا الاعتراف السلبى ، وسيعرف كيف يحصل عليه ٠ كل هذا يفرض ثبات عامل أساسى وهو عدم ادراكه لمحتويات حالات الذات عنده ٠

ويمكن لكل فرد أن يدرك حاجات ذات الطفولة بتذكر طفولته وافضل الاشياء التى كانت تقال له ٠ كما يمكنه تذكر المداعبات غير اللفظية التى كانت تسعده وهو صغير مثل حك الظهر أو وضع الاصابع فى الشعر وحك فروة الرأس قبل النوم مثلا ٠ أو بتذكر الاشياء التى كان يشعر نحوها بالسعادة مثل حفلات عيد الميلاد التى كانت تقام له أو تلقى هدية معينة ٠ وحينما يكبر هذا الفرد فانه يستمر عادة فى تمنى الاشياء السعيدة التى حدثت له وتلك التى كان قد تمنى أن تحدث له فى طفولته ٠

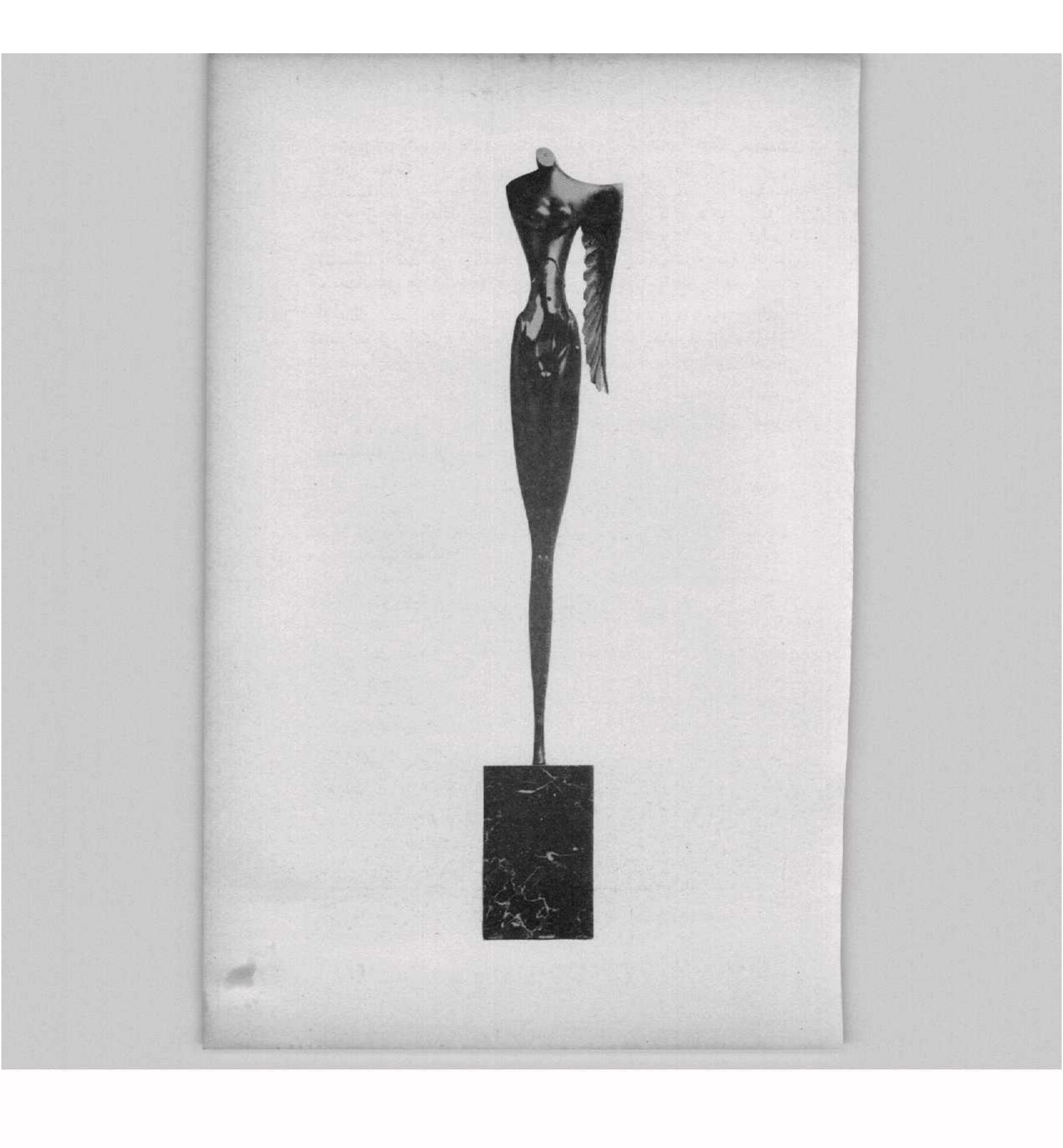
ونوع حاجات الاعتراف التى يطلبها الفرد لذات الوالدية عنده ستكون مماثلة لانواع حاجات الاعتراف التى كانت تحتاج اليها الشخصيات الوالدية له ٠ فاذا كانت الشخصيات الوالدية له تحتاج الى رؤية الناس مؤدبين ومهذبين ومدركين للقيم والمثل العليا، فان هذا الشخص سوف يتوقع أن يشكره الناس على أدبه وتهذيبه وتمسكه بالقيم والمثل العليا ٠ وسوف يسعى فى تصرفاته الى الحصول على هذه المداعبات من الآخرين ٠

ويمكن للفرد أن يصبح مدركا لحاجات الاعتراف لذات الوالدية عنده بتذكر طفولته والاشـــــياء التى كان يفعلها وكانت ترضى الشخصيات الوالدية له مثل حصوله على درجات ممتازة فى المدرسة أو اعتنائه بنظافة ملابسه أو حرصه على النوم مبكرا ٠ ونفس هذه الاشياء هى التى سترضى ذات الوالدية عنده ٠ وبمعنى آخر فان جزءا منه سوف يحتاج الى ما كانت تحتـــاج اليه الشخصيات الوالدية له ٠

أما حاجات ذات البالغ فانها مختلفة بصورة أكبر من ذات الطفولة، وذات الوالدية ٠ ويبدو أن الحاجة الاساسية لذات البالغ هى أن تمنح الفرصة لكى تعمل بشكل مسلسل ، فى استقبال المعلومات وبرمجتها بموضوعية والتصرف على ضوئها حتى لا تصدأ تماما مثل الآلات الدقيقة التى تصاب بالصدأ اذا لم تعمل ٠ وبالتالى فان تشغيل ذات البالغ فى حد ذاته نوع من الاعتراف بها وهى تطلبه وتسعى اليه ٠

ومع ذلك فاذا لم يتم الاعتراف بذات البالغ من الآخرين فان ذات الطفولة عند نفس الشخص تصبح متمردة وقد تدفع ذات البالغ الى أن تصيح بصوت مرتفع طالبة الاعتراف من الآخرين ٠ وليسامحنا نساء العالم فى هذا المثال الذى سنعرضه للتدليل على هذا ٠

الملاحظ أن حركة التحرر العالمى للمرأة تطلب المزيد والمزيد من الاعتراف بذات البالغ عندهن ٠ والاعتراف بقدرتهن على التفكير الرشيد والموضوعى والمبتكر ٠ وهذه الصيحة العالمية للتحرر من المرأة ليست الا صيحة البالغ الذى دفعته ذات الطفولة المتحررة على الاوضاع القديمة التى كانت لا تعطى اعترافا للمرأة الا على سحرها الانثوى ، أو على قدراتها الراعية المعتنية الموجودة فى ذات الوالدية ٠



وحتى لا تغضب نساء العالم نقدم لهن مع خالص احترامنا مثالا من عالم الرجال · فتاريخها لم يعترف بالرجال الا وكان هـــذا الاعتراف موجها الى ذات الوالدية أو ذات البالغ عندهم · فالرجل يعترف به تاريخيا كأب أدى دوره أو قائد حقق نتائج أو مفكر أو متخذ لقرارات من ذات البالغ · ولكن ذات الطفولة عند الرجال حرمت كثيرا من أنواع الاعتراف التى تطلبها · فالطفل الصغير يقال له مثلا : « لا تبك ·· هوه أنت بنت » · ومن ثم لا تســـتغرب كثيرا عزيزنا القارىء من الالوان الزاهية التى يرتديها الرجال هذه الايام ومن طول شعورهم فكل هذا تعبير عن حاجاتهم الشديدة الى الاعتراف بذات الطفولة عندهم · ويكفى أن تقول لصديق «القميص اللى انت لابسه ده شيك قوى ولونه هايل » لكى ترى ذات الطفولة وقد هللت فرحا على وجهه ·

المبــاريات



المبـــاريات :
بعضنا يلعبها بخشونة

وصلنا الآن ، الى بيت القصيد ، أو مربط الفرس ، كما يقولون ٠٠ وصلنا الى الهدف الحقيقى من حوارنا معك على صفحات هـــذا الكتاب وهو : كيف نقلل من معاناتك وأنت تتعامل مع نوعية معينة من البشر ٠ أو دعنا نقل ــ بأسلوب ايجابى ــ كيف نجعلك سعيدا فى تعاملك مع الناس وتجنى فوائد نفسية ومادية ٠

بداية ، دعنا نقرر أمامك أنك لن تسلم فى تعاملك مع البشر من بعض النوعيات التى ستكون أهدافها وافتراضاتها فى الحياة غير صحية ، وهذه النوعيات سوف تحاول أن تجعلك غير ناجح وغير سعيد بدرجات متفاوتة ٠ سوف تقابل نوعيات من البشر التى تحاورك وتلاعبك أو بمعنى آخر تلعب بك ٠ وهؤلاء هم ما أسميناهم لاعبى المباريات السيكولوجية ٠

ومع الصفحات التالية سنحاول الاقتراب من هذه النوعيات من البشر لنتعرف على افتراضاتهم فى الحياة والتى ينطلقون منها فى لعب المباريات السيكولوجية المدمرة ٠ كذلك نريد التعرف على أنواع المباريات التى يلعبها كل منهم حتى نعرف استراتيجياتهم وتكتيكاتهم ٠ واذا ما استطعنا أن نكشف نقاط ضعفهم سهل علينا محاصرتهم ووضع حدود لما يكبدونه لنا من خسائر ٠ وفى فن العلاقات الانسانية التقليل من هذه الخسائر هو الربح النفسى الذى نجنيه ٠

☐ افتراضـــات البشر

يمر الانسان بأحوال انفعالية ومزاجية مختلفة ومتباينة وأيضـا متناقضة ، وذلك باختلاف وتباين وتناقض الظروف والمواقف التى يمر بها ۰ وبالتالى فمن الطبيعى أن تتأرجح حالته النفسية تبعا لهذه الظروف وتلك المواقف ۰۰ ولكنه ليس تأرجح الريشة فى الهواء !! ۰۰ تتجاذبها الرياح يمينا وشمالا ولا حول لها ولا قوة ۰۰ ولكنه تأرجح محدود الدرجة والوقت ومتمش مع الموقف كنوع من رد الفعل التلقائى اللا ارادى ۰۰ وعادة ما يكون ذلك بعيدا عن العقل ۰۰ أى أنها استجابات انفعالية ۰۰ فالوجدان سريع التأثر وبشكل حاد وتلقائى ۰۰ هكذا كل الناس ۰۰ ولكن أبدا لا يتغير الانسان ۰۰ لا تتغير مبادئه وأراؤه وخاصة الانسان السوى نفسيا الناضج وجدانيا وفكريا ۰۰

لكل منا شخصيته الثابتة كثبات الجبال فى أماكنها لا تغير منها أعتى العواصف والرياح ۰ ۰فقط لا تستطيع الا أن تثير حولها الزوابع الترابية ۰۰ وما أن تهدأ العاصفة حتى يعود كل شىء الى ما كان عليه ۰۰ هكذا الانسان وهكذا شخصيته ۰۰ انفعالاته وقتية مثل الزوابع الترابية ۰۰ بزوال المؤثر أو بفعل الوقت يعود الى سابق شخصيته ۰۰

وانت فى حالة اكتئاب لاى سبب من الاسباب تقول :

ـ يا أخى ماعدش فيه فايدة ۰۰ الواحد كل ما يعمل حاجة تطلع مش صح ۰۰ يظهر أنى ماعدتش أنفع فى حاجة ۰۰ يظهر راحت على ۰۰ فى الشغل مش عاجبهم حاجة منى ۰۰ والبيت كمان مش عاجبهم ۰۰ الواحد مش عارف يعمل ايه ۰۰ ؟؟ لو الواحد يموت أحسن ۰۰ يريح نفسه ۰۰ ويريح الناس منه ۰۰ الناس ذنبها ايه ۰۰ أنا شايف أنهم صح وأنا غلط ۰۰ أنا شايف أنهم بخير ۰۰ وأنا مش بخير ۰۰

بعد ساعات أو بعد يومين على الاكثر نراك فى صورة مختلفة وقد نسيت كل ما قلته ۰ وتقول أنت بنفسك :

ـ يا أخى الواحد لما يبقى متضايق يبص فى المراية فيلاقيها مقلوبة ۰۰ بيشوف نفسه فيها مشوه ۰۰

وقد يتفاقم اكتئابك فى وقت آخر فترى نفسك فى أســوأ احوالها ۰۰ وترى الآخرين هكذا أيضا ۰۰ ترى نفسك مصدرا

للفشل وتراهم أيضا مسئولين وبالدرجة الاولى عن فشل كل شيء .. وترفع مؤقتا شعار : « أنا لست بخير .. وأنت لست بخير .. أي أن الكل باطل » ..

وتزول هذه المشاعر السلبية في ساعات أو في أيام وتعود الى طبيعتك المرحة المتفائلة الواثقة من نفسها ومن الآخرين وتقول :

ـ الواحد يا أخي لما يبقى متضايق كأنه لابس نضارة سوداء يشوف بيها نفسه سيىء ويشوف الآخرين سيئين أيضا ..

وفي أحيان نادرة جدا نراك تقول :

ـ يا أخي ما عدش حد بيفهم حاجة .. ماحدش عايز يعمل حاجة .. الناس يظهر أصبحت كلها سيئة .. بحاول قدر جهدي ولكن مش عارف أعمل حاجة في الجو ده .. الواحد أحسن يهاجر لبلد تانية يلاقي ناس تفهمه فيها ..

هذا يعني أنك تحاول أن تقول : أنا بخير والآخرون ليسوا بخير.

ولكنه احساس مؤقت سرعان ما يزول .. احساس كان سببه أنك واجهت احباطا أو مشكلة في تعاملك مع الآخرين .. أو أنك تلقيت أكثر من ضربة في وقت واحد أو في ظروف متلاحقة أفقدتك الثقة بالناس .. ولكن طبيعتك ليست هكذا .. هذا ليس افتراضك عن الناس .. ولهذا تعود الى طبيعتك الاصلية سريعا .. تعود الى حالة الرضا عن النفس والرضا عن الآخرين .. تعود الى الاحساس الثابت لديك والذي يكون السمة الرئيسية في شخصيتك وهو أنك بخير وأن كل الناس بخير ..

كلنا نمر بهذه الاحوال ، أو قل هذه القلاقل النفسية المؤقتة .. وهي تسمى بالاستجابات التفاعلية .. أي ردود أفعال نفسية لمواقف عبرت الطريق بحياتنا فاستجبنا لها بشكل انفعالي .. أصابتنا بحالة من القلق والضجر والاكتئاب .. انها لا تأخذ كثيرا من عمرنا .. ولا تحتاج الى الاطباء ، والعقاقير .. انما تزول بزوال المؤثر وبمرور الوقت ، وعند أول تجربة ايجابية يعود كل شيء الى ما كان عليه .. فهذه هي الشخصية الانسانية في أحوالها الطبيعية ، وحين تكون خالية من الاضطرابات النفسية ..

ودعنا الآن نحدثك عن تعريف الشخصية ، قبل أن نمضي في رحلتنا حتى تكون لنا لغتنا المشتركة ونحن نتحادث معا .. هكذا

اتفقنا منذ أول صفحة في هذا الكتاب ·· أن نتكلم بوضوح وبساطة ودون استعراضات لفظية ··

شخصيتك هي ملامحك النفسية ·· أنت لك ملامح نفسية وملامح جسدية ·· ملامحك الجسدية تتمثل فى شكل وجهك وشـــعرك وطولك وحجمك ·· وهكذا يتعرف الناس عليك من خلال شكلك ·· والله القادر خلق بلايين البشر ·· ولكن لكل انسان شكل خاص يتميز به عن بلايين البشر ·· حتى التوائم المتشابهة التى جاءت من بويضة واحدة ·· يظل بينهما فروق شكلية نستطيع أن نميزهما بها·

وكذلك لكل انسان ملامحه النفسية ·· أى شخصيته التى تميزه عن الآخرين ··

هذه الشخصية معناها آراؤك وأفكارك وانفعـــالاتك وادراكك وفلسفتك واهتماماتك وانطباعاتك وهواياتك وطموحك وعاداتك ·· ومن خلال شخصيتك تتكون رؤيتك عن نفسك ورؤيتك عن الآخرين

ومن خلال شخصيتك تتفاعل مع الآخرين ··

فالشخصية تتلخص فى أنها موقف ·· والموقف هو علاقة تبادلية ·· علاقة مع الآخرين ·· ولهذا لا نستطيع أن نحكم على شخصيتك الا من خلال علاقة ·· موقف ·· ليس من خلال علاقة واحدة أو موقف واحد ·· وانما علاقاتك الثابتة المستمرة ومواقفك الدائمة مع الناس ·· وهناك تشابه وتطابق فى كل علاقاتك ومواقفك وذلك باستثناء الزوابع الترابية التى حدثناك عنها ·· أى المواقف التى تبدو فيها مختلفاً ·· ولكنه اختلاف وقتى ·· مؤقت ·· بعدها تعود الى قواعدك الثابتة ·· الى موقفك الدائم ·· ولهذا فنحن لا نستطيع أن نحكم على الشخصية بمعزل عن الناس ·· أى بمعزل عن موقف أو علاقة ·· فهذه الملامح النفسية لا تظهر أو لا يكون لها وجود الا من خلال المواقف والعلاقات·· والذى نخضعه للتحليل هو العلاقة·· ومن خلال ذلك نستطيع أن نتعرف على شخصيتك ·

ولا شك أن جانبا من شخصيتك وراثى ·· أى أنك ورثته من خلال الكروموزومات التى وصلت اليك من خلال الحيوان المنوى والبويضة·

والجانب الآخر من الشخصية اكتسبته ·· اكتسبته من خلال شبكة العلاقات الاجتماعية التى بدأتها منذ أول لحظة بعد ولادتك ·· من خلال هذه الشبكة أدركت نفسك وأدركت الآخرين ·· فأنت أصبحت طرفا فى هذه الشبكة ·· لابد أن تعطى وأن تأخذ ·· ولكى

تعطي وتأخذ لابد أن تكون أنت نفسك « شيئا » .. شيئا نفسيا تماما .. كما أنك شيء مادي ..

ولكي تكون شيئا نفسيا أي كائنا نفسيا ، لابد أن تشعر بذاتك .. وأن يكون لهذه الذات معنى .. أو أن يكون لك موقف .. ثم يجب أن تستشعر الآخرين .. أي أن تدرك ذواتهم .. أي أن تدرك مواقفهم .. من خلال هذه الرؤية لنفسك وللآخرين يتحدد دورك معهم .. يتحدد اسهامك في شبكة العلاقات الاجتماعية ..

هذه الرؤية للنفس وللآخرين أطلق عليهـــا توماس هارس (*) الافتراض السيكولوجي أي أنك تتبنى افتراضا معينا عن نفسك وعن الآخرين ..

لا يكفي أن تتبنى افتراضا عن نفسك فقط .. ولا يكفي أن تتبنى افتراضا عن الآخرين فقط .. افتراضك عن نفسك يحدد لك من انت .. كيف تشعر بنفسك أو كيف ترى نفسك داخليا .. وهذا يحدد دورك .. ولكن اي دور ؟ .. ودورك مع من ؟ .. انه مع الآخرين .. وهذا معناه أنك بالضرورة تتبنى افتراضا سيكولوجيا عن الآخرين .. اي ان ترى من هم .. فهكذا تكتمل شبكة العلاقات الاجتماعية التي انت احد أفرادها .. هكذا تكتمل المسرحية وترتفع الستار .. ليس من المعقول .. ان تشترك في مسرحية لا تعرف أفرادها .. ولا هم يعرفونك .. انك لاتنطق بينهم ولن ينطقوا معك .. اي ستنتهي المسرحية بمجرد ان يرتفع الستار ..

لعلنا الآن نستطيع أن نستعمل بحرية مفهوم الافتراضـــــات السيكولوجية عن الذات وعن الآخرين ..

عزيزنا القارىء ..

اذا أهمل الطفل جسديا في السنوات الاولى من عمره .. بحيث عاني من مرض أو سوء تغذية او تلقى تعذيبا أو تعرض لانتقادات متكررة ولم تتح له الفرصة لكي يثبت ذاته فانه يكون افتراضـــا سيكولوجيا عن ذاته بأنه ليس بخير . وبمعنى آخر فانه سوف يتخذ عددا من القرارات عن نفسه ، مثل : « لا يرجى مني فائدة » أو « لا استحق العيش » أو « اجعل من حولي غير سعداء » .. وهذه القرارات المبكرة سوف تعطيه شعورا عاما بأنه ليس على ما يرام .. ومن ثم يتبنى افتراضا سيكولوجيا عن ذاته . يمكن تلخيص محتواه في : « أنا لست بخير » ..

(*) Thomas A. Harris, I'M OK - YOU'RE OK A Practical Guide to Transactional Analysis, New York, Harper & Row, 1969.

على النقيض من ذلك ، فان الطفل الذى ينعم بالدفء والرعاية والحنان وحسن التغذية والحماية ويعامل باحترام ويقبل من الغير باعتباره على ما يرام ينمو لديه الشعور بالثقة بالنفس · واذا افترض كل ذلك بقدر معقول من الحدود التي توضع على سلوكه مع تشجيعه على الانتقال من مرحلة الاعتماد على الغير فى الطفولة المبكرة الى مرحلة الاستقلال فانه فى الغالب سوف يحترم نفسه ويتخذ عددا من القرارات عن نفســــه مثل : « بمقدورى أن أنجز » أو « بمقدورى أن أصبح شخصا مفيدا » أو « يحق لى الحياة » ·· وهذه القرارات المبكرة سوف تعطيه شعورا عاما بأنه على ما يرام ومن ثم يتبنى افتراضا سيكولوجيا عن ذاته يكون محتواها :

« أنا بخير » ··

من ناحية ثالثة نجد أن بعض الاطفال تستقر لديهم من الصغر مشاعر ايجابية بأنهم بخير بالنسبة لجوانب معينة من ذاتهم على حين يحتفظون بمشاعر سلبية بأنهم ليسوا بخير بالنسبة لجوانب أخرى ·· وعلى سبيل المثال فقد يشعر الطفل أنه بخير فيما يتعلق بقواه العقلية على حين يشعر أنه ليس بخير فيما يخص قواه الذهنية ·· وعلى هذا فان مشـــــاعر مثل هؤلاء الاطفال وبالتـــالى افتراضهم السيكولوجى سيختلف بحسب الموقف الذى يكونون فيه . أى :

« أنا لست بخير بالنسبة لـ ··· »

« أنا بخير بالنسبة لـ ··· »

فى الجانب المقابل لذلك فانه اذا استقبل الطفل انطباعات عن الغير بأنهم فاترو العواطف مبتعدون أو أنهم قاسون فى معاملتهم أو غاضبون دائما وشرسون ، وغليظو القلوب ، فانه سوف يتخذ عددا من القرارات بشأن الغير مثل « الناس لا يمكن الوثوق بهم » ·· أو « الناس يظلمون » أو « الناس لا يحبون مصلحتي » أو « الناس تضمر لى الشر » ·· أو « الناس تحسدنى » وكنتيجة لهذه القرارات فان مثل هذا الطفل يتخذ افتراضا سيكولوجيا عن الغير بأنه ليس بخير · ويكون قراره فى هذه الحالة :

« أنت لست بخير » ·

على العكس من ذلك ، فان الطفل الذى يستقبل انطباعا عن الشخصيات الوالدية له والتى تجمع بين قوة الشخصية والمعرفة والدراية بالامور الى جانب الحب والاحترام له ، قد يتخذ عددا من

القرارات بشأن الغير مثل : « الناس تتصف بالعدالة والانصاف » أو « الناس تريد مصلحتي » أو « يمكنني توقع المساعدة من الآخرين » أو « الناس تعرف وتدرك ما تفعله » . بناء على هذه القرارات فانه يتخذ افتراضا سيكولوجيا عن الغير بأنهم « بخير » ويكون قراره في هذه الحالة :

« أنت بخير » .

وأحيانا يكون الافتراض السيكولوجي الذى يتبناه الطفل مخصصا ومقصورا على جنس معين . فالطفل الذى يتلقى تعذيبا من والده ويجد شخصية المنقذ فى والدته قد يتبنى افتراضا سيكولوجيا بأن الرجال « ليسوا بخير » وأن النساء « بخير » على العكس فان الطفل الذى يجد والده يستمع اليه بثقة على حين تنتقده أمه بصفة مستمرة قد يتخذ افتراضا سيكولوجيا بأن الرجال « بخير » وأن النساء « لسن بخير » ..



☐ اربعة افتراضات رئيسية

حينما كان محمود صغيرا تعود أن يحظى باهتمام كبير ومدح من والدته بخصوص قدرته على تعلم الحروف الابجدية وامكانه القراءة والكتابة في سنه المبكرة جدا ‥ وقد لقي محمود نفس الاهتمام والثناء من مدرسات المدرسة في مرحلتي الحضانة والابتدائي · وكنتيجة لذلك فقد تعود محمود أن يشعر بثقة تامة في قدراته الذهنية والاكاديمية ·

ونظرا لان والد محمود كان بطلا سابقا في ألعاب القوى ، فانه لم يكن يضع ثقة في هذا النمط « الاكاديمي » الذى شب عليه محمود · فقد كان الوالد يشعر بالاسف لان محمود كان ضعيف البنية لا يمارس ألعاب القوى مثله · وكثيرا ما كان محمود يسمع عبارات من والده مثل : « بعد ما خلفناك كان لازم نخلف ولد يطلع راجل بصحيح » ·

وقد حاول محمود في مرحلة من مراحل عمره أن يمارس رياضة ألعاب القوى حتى يرضي والده ويحظى بقبوله ولكن قدراته العضلية لم تساعده على أن يبرز في هذه الرياضة · ومن ثم قرر محمود ألا يستمر فيها · وتكرر له بعد ذلك سماع عبارات من والده مثل « أنت جسمك كان ينفع لبنت » ‥

وبناء على هذه الخبرات كان محمود يشعر بأنه بخير فيما يتعلق بقدراته الاكاديمية ولكنه في نفس الوقت كان يتبنى افتراضا سيكولوجيا بأنه ليس بخير فيما يتعلق بقدراته العضلية والتي ارتبطت في ذهنه بمعايير الرجولة وفق حسابات والده · ومن ثم بدأ محمود يأخذ عددا من المخاطرات وهو شاب · ومن تلك المخاطرات التي لا معنى لها الطريقة التي كان يقود بها سيارته · فحتى يقنع نفسه بانه « أعنف مما يتصوره والده » كان يقود سيارته بشكل جنوني بحيث يجعل اطارات السيارة تصدر صوتا كالصراخ في الطريق · وبمعنى آخر فان « محمود » كان تقريبا على استعداد لان يقتل نفسه حتى يثبت لوالده ولذاته أنه ‥ « راجل بصحيح » ‥

بالاضافة الى ما سبق ، فقد تبنى محمود افتراضا سلبيا تجاه الرجال وكان يجد صعوبة بالغة في أن يتعامل مع مدرسيه من الرجال في المرحلة الثانوية · وكان ينظر الى أي واجب منزلي يعطى له من

أى من المدرسين الرجال على أنه عبء غير عادل وأن المدرسين من الرجال يظلمون الطلبة . فى نفس الوقت كان محمود يعطى الكثير من التبريرات لسلوك المدرسات معه حتى لو أثقلن عليه فى الواجب فهو يرى أن ذلك فى مصلحته .

وقصة محمود فى الواقع ليست استثناء على خبرات الكثير من الافراد ولكنها تعكس كيف أن الافتراضـــات السيكولوجية التى تبناها محمود عن ذاته وعن الآخرين قد تحكمت فى سلوكه ومشاعره فيما بعد .

والواقع أنه طبقا للتحليل السابق فان الافتراضات التى يتبناها الافراد بصفة عامة عن ذاتهم وعن الغير لن تخرج عن واحدة من أربعة افتراضات سيكولوجية رئيسية هى :

أنا بخير و أنت بخير
أنا بخير و أنت لست بخير
أنا لست بخير و أنت بخير
أنا لست بخير و أنت لست بخير

والشكل التالى يوضح هذه الافتراضات الاربعة :

أنا \ أنت	بخير	لست بخير
بخير	+ أنا بخير + أنت بخير	+ أنا بخير - أنت لست بخير
لست بخير	- أنا لست بخير + أنت بخير	- أنا لست بخير - أنت لست بخير

شبكة الافتراضات البشرية

الافتراض الاول : أنا بخير وأنت بخير :

أنا بخير لانني وقبل كل شيء أؤمن بالله ·· الايمان هو عمودي الفقري الذى أرتكز عليه ·· هذا هو المحور الرئيسى فى حياتى ·· ولذا فأنا أشعر فى معظم الاوقات بالامان والطمأنينة والرضا ·· واذا انتابنى أى قلق فاننى أعود بسرعة اليه عز وجل فتهدأ نفسى وتستقر ·· ففى الرجوع اليه والى كلماته شفاء لما فى الصدور من قلق واكتئاب وشرور ··

أنا بخير لاننى تعرفت على قدراتى وامكانياتى ·· وعلى هذا حددت أهدافي ورسمت طريقي ·· بمعنى أننى طموح وأرى أننى أهل لكثير من الخير فقط على أن أسعى بجد واخلاص ·· فأنا أثق بنفسى ··

أنا بخير لاننى واقعى ·· وواقعيتى أستمدها من خبراتى ومن قراءتى ومن اجتهادى · وأكثر ما أفادنى فى حيـــاتى هو خبراتي الصادقة والفاشلة ·· فمنها وعيت حقيقة الحياة ·· وعرفت أن السعادة لا معنى لها الا اذا مارست الشعور بالتعاسة ·· وأن النجاح لا معنى له الا من خلال الفشل ·· وأن الخير لا وجود له الا من خلال الشر ·· أى أن للحياة وجهين ·· وأنه لكى أستمتع بأحد الوجهين لابد أن أعايش الوجه الآخر ·· ولهذا فأنا لا أيأس بسرعة ·· أى أننى استوعبت أعظم دروس الايمان ·· وهو الصبر ··

أنا بخير لاننى أحاول دائما ·· أن أفهم نفسى ·· لكى أراها على حقيقتها فلا أنقصها قدرها ولا أبالغ فى قدرها ··

أنا بخير لاننى أشعر أننى مصدر للخير ·· الخير لا يشع الا خيرا ·· والخير لايكون الا من مصدر خير ·· ولهذا فان عطائى للخير ·· هو الذى يجعلنى أشعر بأننى بخير ··

أنا بخير لاننى آمنت واقتنعت أن الحب هو نبع السعادة ·· ولهذا فأنا أمد عقلى وقلبى الى كل الناس بالحب ·· وبالكلمة الطيبة ·· والكلمة الطيبة كشجرة طيبة أصلها ثابت وفرعها فى السماء ·· تؤتى ثمارها خيرا رحبا وسلاما ·· أى سعادة لى وللآخرين ··

لكل هذا فأنا بخير ·· ايمانى بالله ·· ثقتى بنفسى ·· طموحى ·· واقعيتى ومعرفتى لقدراتى على حقيقتها ·· ايمانى بأنى لابد أن أكون مصدرا للخير والحب ·· ايمانى بالبذل والعطاء ··

لكل هذا فأنا سعيد ··

وأيضا أنت بخير · انك بخير لانه بدونك لا أكون أنا ·· وبدون الخير الذى عندك لا يكون عندى خير ··

أنت بخير لانى أثق بك ·· فلا شر مطلق ولا خير مطلق ·· والغلبة للخير أخيرا فأنا لا أتوقع منك شرا أو أذية ·· بل دائما أتوقع يدك ممدودة الى بالخير والحب ·· وبدون يدى ويدك معا لن يكون هناك سعادة ·· فالسعادة يجب أن نتقاسمها عملا ونتيجة ·· أنا وحدى لا أكفى ·· أنت وحدك لا تكفى ·· بل أنا وأنت معا

ولذا فأنا اعلن أن افتراضى السيكولوجى هو :

أنا بخير وأنت بخير ··

هذا الافتراض أتبناه لاننى أشعر بالثقة فى نفسى وأدرك أن الناس يمكن الوثوق بهم ·· وأدرك أننى مثل الآخرين ولدت لكى يكون النجاح حليف الجميع ·· فأنا أشعر بمشاعر ايجابية تجاه ذاتى وتجاه الآخرين ·· لا أحتاج الى أن أقدم على أذية الآخرين لاننى أثق فى قدراتهم على تصحيح مسارهم فى الوقت نفسه لا أخشى فيه أذية من الآخرين لاننى أثق فى منطقهم ورشدهم ··

أنا أرى نفسى محققا للنجاح من خلال العمل الجماعى وليس من خلال التسلق على الاكتاف ·· ومنطقى فى النهاية أن الحياة تستحق أن نحياها ··. ومن ثم ثم دعنا نتفاعل معها ··

الافتراض الثانى : أنا بخير وأنت لست بخير :

ما أسوأ أن يكون هذا هو افتراضك السيكولوجى فى الحياة ·· أرجو ألا تكون كذلك ·· ولهذا دعنا نتحدث عنه وليس عنك ·· دعنا نقول هو وليس أنت ··

فهو بالرغم من أنه يشعر أنه بخير الا أنه بالقطع ليس سعيدا · فالخير الحقيقى لا يمكن أن يتأتى الا اذا شعر أن الآخرين أيضا بخير ·· أى أن يكون هو بخير والآخرون بخير أيضا ·· أن يكون هو بخير والآخرون ليسوا بخير فهذا خير زائف ذلك الذى يراه فى نفسه ·· فالخير لا يمكن أن يراه الانسان كقيمة مجردة فى نفسه وحده ·· ولا يمكن أن يراه أيضا كقيمة مجردة فى الآخرين وحدهم دون نفسه ·· الخير لا يمكن أن يراه الانســــان الا من خلال علاقة تبادلية ·· الخير هو ثمرة تلك العلاقة والتى ترتد بالتالى الى أطرافها فتشملهم بالخير وتجعلهم يشعرون حقا وبصدق أنهم بخير وأن الآخرين بخير ·· ولهذا فان الانسان الذى يرى نفسه بخير وأن الآخرين ليسوا بخير

هو انسان غير سـعيد ٠٠ وهو بمنطق الطب النفسي هو انسـان مريض ٠٠ أما أنه مريض بمرض عقلي ، أو أنه يعاني من اضطراب في الشخصية ٠٠ أي أن له شخصية معينة ذات سمات مرضية ٠٠

ومشكلته بدأت منذ طفولتـه ٠٠ فالاحاسيس التي تولدت في نفسه منذ الصغر هي أحاسيس الاضـطهاد وعدم الثقة ٠٠ منذ البداية وهو يشعر أنه مضطهد من الآخرين ولهذا فهم ليسوا محل الثقة ٠٠ أي أن الشك في كل الناس هو الاساس الذى يتحكم في انفعالاته وتفكيره ومن ثم في سـلوكه ٠٠ فهم دائما يحاولون أن يقللوا من قدره ٠٠ أن يهزوا مكانته ٠٠ أن ينالوا منـه ٠٠ أن يتبهروا به ٠٠ هم ضده لانه أفضل منهم ٠٠ ولهذا فان الغرور هو الشق الثاني من الاحاسيس غير الطبيعية التي تتملك وجدانه وتفكيره ٠٠ ولهذا يجب أن ينال هو منهم ٠٠ يجب أن يبادئهم قبل أن يبادئوه ٠٠ يجب أن يشـعرهم بقلة أهميتهم وعجزهم وفشلهم ٠٠ لهذا فهو دائم النقد للآخرين ٠٠ دائم السـخرية والاستهزاء بهم ٠٠ هم لا يصلحون لشيء ٠٠ فهم سطحيون وتافهون ٠٠ بل وربما يتناول أخلاقياتهم ٠٠ وهو بذلك يستعمل سلاحا نفسيا خطيرا هو سلاح الاسقاط ٠٠ أنه يسقط ما في داخله على الآخرين ٠٠ فهم المنافقون والكاذبون والخونة ٠٠ بينما هو النزيه الامين الشريف الصالح ٠٠ فهو يقوم بعملية تجميل زائفة لنفسه يصنعها له عقله الباطن لكي يشعر أنه بخير ٠٠

وهو دائما يخشى هجوما مضادا وهذا يجعله في حالة تحفز دائم ٠٠ وتوقع هجوم الآخرين عليه هو توقع وهمي يصنعه هو من خياله فذلك هو المبرر الوحيد لكي يسارع هو بالهجوم ٠٠ ومن هنا تبدأ المشاكل وتبدأ معاناة الآخرين معه ٠٠ أي كلمة عابرة يؤولها على أنها اهانة له ٠٠ أي اشارة أو موقف أو سلوك عادي وبريء يعتقد أنه مقصود به ٠٠ أو أن هناك تلميحا غير مباشر عليه ٠٠ كل شيء له مغزى وكل شيء موجه اليه وضده ٠٠

يشعر بالمرارة ويزداد غيظـه اذا أجمع الناس على أن فلانا من الناس طيب أو عظيم ٠٠ أو ذكي بينما هو له رأي مخالف في هذا الانسان ٠٠ فهو دائما يقلل من قيمة الآخرين ٠٠ يسفه آراءهم ٠٠ ينتقدهم بشدة ٠٠

هذه السمات تتضح أيضا اذا استمعت اليه وهو يناقش قضية أو موضوعا عاما لا علاقة له به ٠٠ فافتراض سوء النية هو السمة

الغالبة .. الشك والمناورات والتوقع السيء أشياء تجدها غالبة على تفكيره حين يعلق على موقف أو يناقش مشكلة ..

وهو له القدرة على التحليل وابداء الحجج والمبررات فيعطيك الايحاء بأنه على مستوى مرتفع من الذكاء .. الذات النشطة لديه دائما هي ذات الوالدية التسلطية الناقدة ..

هذا الانسان مشكلة في أي موقع من مواقع العمل .. وأيضا في حياته الشخصية . فان كان رئيسا فهو لا يرضى عن شيء أبدا .. كل مرءوسيه من وجهة نظره كسالى لا يتحملون المسئولية ولا يفهمون شيئا .. هو وحده الذي يفهم .. دائما يقلل من مجهوداتهم ، وينتقدهم بأسلوب سيء .. وهو يسعد جدا بأي منصب رئاسي فهذا يرضى غروره ويتيح له أن يتسلط .. لا يقبل المناقشة أو المعارضة ويستبد برأيه .. يتصيد الاخطاء لكل من يعمل معه ويمعن في اذلالهم .. وهو يسعد في قرارة نفسه بأخطائهم وعللهم حتى يتحكم فيهم .. وبذلك يسعده أن يمسك ذلة على كل من يعملون معه لكي يكونوا دائما خاضعين له غير قادرين على مواجهته ..

واذا كان مرءوسا فهو دائم الشكوى .. دائم الاحساس بالاضطهاد .. يرى نفسه دائما يستحق أكثر مما هو فيه .. أي أنه أخذ أقل ما يستحق . وأن هناك حربا دائمة ضده ..

وهو يتبع نفس الاسلوب في حياته الشخصية .. فهو ذلك الزوج المتسلط المتعجرف الذي لا يسمح لزوجته بمناقشته أو الاعتراض عليه .. لا يرضى عن أي شيء تفعله من أجله .. والشك هو أساس حياته ..

وهو أيضا يعاني بالرغم من أنه يشعر أنه بخير .. فهو يعاني صراعه الدائم مع الناس .. خوفه منهم .. توقع للايذاء والايقاع به .. هذا الانسان منطقه دائما « ابعد عن طريقي » .. ولذا قلت لك من البداية أنه حالة مرضية .. فمرضه اما أن يكون مرضا عقليا .. واما اضطرابا واضحا في الشخصية .. شخصية تعرف باسم (الشخصية الاضطهادية) ..

الافتراض الثالث : انا لست بخير وانت بخير :

ألم تمر بك حالة اكتئاب .. بدون شك كلنا تمر بنا لحظات اكتئابية تمتد أياما كردود فعل .. أو استجابات لاحداث سيئة تمر بها .. فشل في العمل .. موت انسان عزيز .. اضطراب في

علاقاتنا بالناس ·· فى هذه الاوقات يشعر الانسان أنه لا شىء ·· أنه عبء على الحيـــاة ·· أنه لا قيمة له ·· يضـــطرب ويتردد ويصعب عليه اتخاذ أى قرار ·· يشعر أنه سوف يزيد الطين بلة ·· يفقد ثقته بنفسه ··

وقد يكون الاكتئاب مرضا ·· وفيه يشعر الانسان بتفاهته وأنه مصدر لشقاء وتعاسة الآخرين وأنه من الافضل أن يمضى من الحياة ويتركهم لحالهم فهم أفضل منه قطعا ··

وتظل هناك نوعية ثالثة من الناس الذين تلازمهم دائما هـــذه المشاعر السلبية وهم يتمتعون بشخصية معينة تعرف « بالشخصية الاكتئابية » التى لها بعض جوانب العجز أى الافتقار للثقة بالنفس والاحساس بالانهزامية والضآلة ··

ولا شك أن هذه السمات يكتسبها الانســـان فى طفولته اذ لم يتلق الاعتراف الكافى من الآخرين بوجوده وبأهميته فى الحياة ·· اذا تعرض للانكار والرفض من المحيطين به ·· اذا أوقعه ســـوء الحظ ، فى والدين دائمى التوبيخ والتأنيب والتقليل من ذاته ·· هذه صورة للأسف موجودة فى بعض الاسر ·· وهناك عبارات تكاد تكون تقليدية يسمعها الوالدان لطفلهما ·· بعض هذه العبارات ·· أنت فاشل ·· أنت لاتصلح لشىء ·· أنت غبى ·· أنت لن تكون شيئا ·· أخوك أفضل منك ·· أختك أجمل منك ·· والكثير الكثير من هذه العبارات يسمعها الطفل فى بداية حياته ·· فيصير مكتئبا انطوائيا خجولا عديم الثقة بنفسه ويرى الآخرين أفضل منه ··

وتنمو معه هذه المشاعر السلبية وتعمق بفعل الايام وتصير سمة واضحة فى شخصيته فيصبح ذا شخصية «اكتئابية» ·· أو شخصية « انطوائية » ·· أو شخصية « عاجزة » ·· أى يتبنى الاعتراف السيكولوجى القائل : أنا لست بخير ·· وأنت بخير ··

يشعر الفرد الذى يتبنى هذا الافتراض أنه ولد خاسرا فى مجتمع الرابحين فى الحياة ·· وغالبا ما يشعر أنه يفتقد شيئا ما أمام كل شخص يلقاه وقد يظهر دائما بمثابة الظل للشخصيات السلوكية القوية ويفضل هذا الدور فى الحياة أو قد ينزوى بعيدا عن الناس خوفا منهم ·· وغالبا ما يشعر بالتردد والتوتر اذا وضع للعمل فى وســـط جماعة حيث أنه لا يثق فى قدراته ·· وقد يشكو حاله ويروى دائما المواقف التى تبين حظه التعيس فى الحياة وهو يشعر أن الحياة تدور به والناس تصعد بينما يبقى هو على حاله أو يهبط ومنطقه فى الغالب : « أنا لا شىء اذا قورنت بك » ··

الافتراض الرابع : أنا لست بخير وأنت لست بخير :

الشخص الذى يتبنى هذا الافتراض غير الصــــحى يعيش رحلة عذاب قد ينهيها بيديه . بالنسبة له ليس هناك أمل . أى أمل .. لا معنى للحياة ولا طعم لها .. لا فائدة من أن نحياها بل هى أصلا لا تستحق أن نحياها .. الكل خاسرون .. الكل يتعذب . الكل يعانى .. الكل يتألم .. ماذا يهم .. لا شىء يهم .. فلوس .. شهرة .. مجد .. كل شىء زائف وزائل ولا يجلب المتعة أو الخير ايمان .. ما فائدة الايمان والحياة أصلا لا معنى لها نحن نعيش مأساة والحياة نفسها هى المأساة ..

المأساة الحقيقية لهذا الفريق من البشر هى أنه يعتقد أنه ليس هناك رابحون فى الحياة وأن المســـألة لا تعــدو أن تكون : ناس بتخسر أكثر من ناس .. يشعرون أنهم يدورون فى حلقة مفرغة قد ينقدهم منها أحلام اليقظة أو الانفصــــال عن الواقع الذى يعيشون فيه ، ومن ثم فقد يجسدون لانفسهم شـــخصية أخرى من صنع خيالهم يعيشون بداخلها بعض الوقت كمنفذ ومنقذ لهم من الواقع الذى يرونه مريرا .. ومنطقهم هو :

ما فيش فايدة .. أنا لست بخير وأنت لست بخير ..

اذا عدنا الآن عزيزنا القارىء الى شبكة الافتراضــــات البشرية التى عرضناها على بعد صفحات من هنا نستطيع أن نضع عليها المنطق الذى يعيش به كل من أصحاب الافتراضات الاربعة :

	أنت بخير	أنت لست بخير
أنا بخير	+ + "دعنا نتفاعل مع الحياة"	+ − "ابعد عن طريقي"
أنا لست بخير	− + "أنا لاشئ إذا قورنت بك"	− − "ليس هناك فائدة"

منظور الافتراضات البشرية

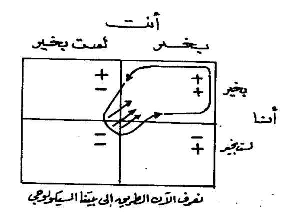
الآن وفي هذه اللحظات التي نكتب لك فيها هذا الكتاب معا ، نشعر أننا داخل المربع الذي به علامتي + + · نشعر عزيزنا القارىء أننا بخير وأنك بخير أيضا · ليست هذه هي اللحظة الوحيدة التي ينتابنا فيها هذا الشعور فالنسبة الكبيرة من وقتنا نقضيها مع هذا الشعور · ولكن ليس بمقدورنا أن نخفي عليك ، عزيزنا القارىء ، أنه قد مرت بنا لحظات لم نكن فيها داخل هذا المربع · والايام التي عشنا فيها لحظاتنا داخل المربعات الثلاثة الاخرى لا تغيب عن بالنا الآن ونستطيع تذكر أغلبها · ولاننا لم نكن في موقع القيادة بالنسبة لذاتنا فقد مرت بنا الكثير من هذه الخبرات ··

وأنت أيضا لابد أن تكون قد مرت بك لحظات وجدت نفسك فيها تفكر بمنطق « ابعد عن طريقى » أو « أنا لا شيء اذا قورنت بك » أو « ليس هناك فائدة » ·· كلنا نفعل ذلك دون أن ندرى · ولكنك قادر الآن على أن تنتزع نفسك من هذه اللحظات لكى تدخل مربعك الاصيل وهو « دعنا نتعامل مع الحياة » ··

لا نخفي عليك ، اننا ، أنت ونحن ، معرضون دائما الى الخروج من مربعنا الاصيل وتضعنا الحياة فى أى من المربعات الثلاثة الباقية · ولكننا الآن ، وحمدا لله على هذا وعلى كل شيء ، نعرف طريق العودة الى بيتنا السيكولوجي · سنعتبرها فترة فراق مؤقت تلك التي سنقضيها بعيدا عن هذا البيت لنعود اليه أكثر اشتياقا ولننعم بالحياة فيه مرة أخرى · ونمكث فيه فترة أطول فى المرة القادمة ··

لقد اتخذنا القرار ، بكل دائرة من دوائر الذات الثلاث عند كل واحد منا · وقرارنا واضح وسنعلنه على الجميع :

« أنت بخير ·· ونحن أيضا » ··



نعرف الآن الطريق إلى بيتنا السيكولوجي

هو اللاعب وأنت الضحية

اكتشفنا معا فى الصــفحات التى سبقت أن هناك ثلاث نوعيات من البشر لا يمكن أن تكون تعاملاتهم سوية مع بقية الناس نظرا لافتراضاتهم السيكولوجية التى تبنوها كما وصفها توماس هارس ·· وهم هؤلاء الذين يتبنون أحد الافتراضات السيكولوجية الآتية :

ـ أنا بخير وأنت لست بخير ··

ـ أنا لست بخير وأنت بخير ··

ـ أنا لست بخير وأنت لست بخير ··

اتفقنا أن الافتراض السيكولوجى معناه رؤية صاحب الافتراض لنفسه وللآخرين ·· وذلك يحدد السمات الرئيسية فى شخصيته وبالتالى يحدد سلوكه تجاه الناس ·· وهو على المستوى اللاشعورى يحاول أن يثبت فى كل تصرفاته وأفعاله هذا الافتراض ··

فهو اذا كان من هؤلاء الذين يتبنون افتراض « أنا بخير وأنت لست بخير » فهو سيحاول دائما أن يثبت هذا لنفسه وللآخرين بل يقول لك ولغيرك فى كل موقف وفى كل مناسبة « أنت لست بخير » ··

بالقطع لن يقولها بهذا الشكل اللفظى المباشر ·· فهو بالقطع لا يجرؤ ·· لان الرد المباشر الذى سيصدر منك هو أن تقول له : « الحقيقة أنك انسان مغرور · واسمح لى أن أقول لك كمان أنك قليل الادب » ·· وفى الحقيقة هو يستاهل هذا ولكن دعنا نقل لك مع بعض التجاوز أنه انسان مريض باضطراب الشخصية ·· ولذا فاننا نعطيك فى هذا الكتاب الاسلوب الذى تقاوم به سمومه والسلاح الذى تتكسر عليه أسلحته ··

هذا الانسان صاحب هذا الافتراض السيكولوجى غير السوى يحاورك ·· يحاورك حتى يجهدك ويتركك تلهث والعرق متصبب منك حتى ترفع الراية فى النهاية وتستسلم وتقول « حقى برقبتى » ·· يعنى ما معناه أنك موافق على افتراضه أنه بخير وأنك لست بخير ·· أى أنه اضطرك الى التنازل عن الافتراض الصحى الذى تتبناه وهو « أنا بخير وأنت بخير » ··

جميل أن يقضى الافراد وقتهم فى لعب أو مشـــاهدة المباريات الرياضية أو الذهنية التى تجدد نشاطهم البدنى والعقلى وتوفر لهم مشاعر نفسية ايجابية عن ذاتهم وعن الآخرين ·· والافراد الذين يتبنون افتراضا سيكولوجيا مؤداه : « أنا بخير وأنت بخير » يقبلون على مثل هذه المباريات ويستمتعون بها ويحصـــلون على عوائدها الاجتماعية والى هنا لا توجد مشكلة ··

أما أولئك الذين يتبنون الافتراضات المرضـــية الاخرى فانهم يلعبون نوعا من المباريات اسمها « المباريات السيكولوجية » ·· هذه المباريات لها ظاهر اجتماعى برىء ولكنها تحوى فى داخلها شيئا أقرب الى السم الاجتماعى ·

ظاهرها العلاقات والتبادلات الانسانية وباطنها العذاب والمعاناة الاجتماعية أما عائدها فهو مكسب لطرف واحد فقط هو « اللاعب » أما الطرف الآخر الذى قد يكون أنت أو أنا فهو خاسر لا محاله صحيا ونفسيا ··

وبلغة منهج العلاقات المتبادلة بين البشر فان « المباراة » عبارة عن سلسلة من التبادلات المكملة والخفية التى تتقدم الى نتيجة محددة جدا وقابلة للتنبؤ بنتيجتها ·· وعادة ما تكون المباريات ذات طابع متكرر · والسمة الرئيسية التى تميز المباراة هى أنها سلسلة من التحركات التى تقود الى طريق نهايته مصيدة أو شراك أو فخ · أما ظاهرها الاجتماعى فله بناء درامى يمكن تصوره والتعرف عليه ، ولكن المشكلة فيما يحتويه هذا البناء الدرامى من سموم · ويزيد الامر تعقيدا أن اللاعب نادرا ما يكون على ادراك بأنه يلعب المباراة على الرغم من أنه يكرر نفس الدور مرات ومرات ··

وحتى نقترب أكثر من مفهوم المباريات السيكولوجية سوف نعرض عليك عزيزنا القارىء نماذج من هذه المباريات كما يمكن أن تحدث فى الواقع العملى · وستلاحظ أننا قد ركزنا فى أمثلتنا على نوع المباريات كما تحدث تطبيقاته فى الشركات والاجهزة والمنظمات بصفة عامة وذلك لسببين :

السبب الاول : أن طبيعة الحياة داخل المنظمات المعاصرة بكبر حجمها وما يترتب على ذلك من مشاكل ، يتيح الفرصة أمام ظهور الكثير من أنماط السلوك غير الصحى وبهذا يسهل علينا ملاحظتها ·

السبب الثانى : هو أن اهتمامنا المشترك كمؤلفين لهذا الكتاب قد أتاح لنا الفرصة التى سعدنا ، ولا نزال نسعد بها ، بلقاء العديد من سيدات ورجال الادارة فى مصر وفى أنحاء العالم العربى قد أثرى فكرنا وجعلنا نفسح الصفحات القادمة لمشكلاتهم ·

● أيوه .. لكن ..

هل سبق لك أن وجدت نفسك فى موقف ســـألك فيه أحـد الاشخاص مساعدته فى حل مشكلة ، ولكنك شعرت فيما بعد أنه لم يكن يرغب حقيقة فى حل المشكلة ؟ ربما تكون قد أعطيته كل أنواع النصيحة الممكنة ومع ذلك تجده فى كل مرة تعطى له فيها رأيك يستقبل فكرتك بالقبول المبدئى ثم ينهى رده معك برفض هذه الفكرة . اذا كانت قد مرت بك تجربة من هذا النوع فاعلم أنه قد تم اصطيادك فى مباراة « أيوه .. لكن » .

وهذه المباراة شائعة جدا ويلعبها عدد كبير من لاعبى المباريات . وعادة فان اللاعب قد تعلمها منذ طفولته وقرر ـ لاسباب وجيهة فى طفولته ـ أن يرفض الشخصيات الوالدية ومن ثم فقد اتخذ قرارا من صغره بأن « يكبس » هذه الشخصيات ويثبت لها أنها ليست بخير وأنه هو شخصيا بخير ويعلم أفضل منها . وعلى ذلك فانه يستمر فى لعب هذه المباراة فى الحياة محاولا اثبات افتراضه عن ذاته وعن الغير .

ويبدأ اللاعب مباراة « أيوه .. ولكن » عادة بتوفير حافز للآخرين بأن يوهمهم أنه فى ورطة وأنه يطلب مساعدتهم . وحينما يبدأون فى عرض الحلول يبدأ هو فى تكسير الحل وراء الآخر الى أن يتركهم مستنزفين . وبالتالى يحصل هو على المكسب الذى يريده بأن أثبت أنهم ليسوا بخير بدليل أنهم عجزوا عن حل المشكلة وأنه هو وحده الذى يمتلك مفاتيح الحل وبالتالى هو فقط بخير .

ولكى نذكرك بالاطار الذى تتم به مباراة « أيوه .. لكن » .. ندعوك الى مراجعة اجتماع مجلس الادارة فى الصفحات الاولى من هذا الكتاب . وبالمثل يمكننا تصور نموذج آخر لمباراة « أيوه .. لكن » على النحو التالى :

خرجت صباح أحد الايام من منزلك مستبشرا الخير كل الخير . داعيا الله أن يوفقك فى عملك ويجنبك أخطار الطريق . وصلت الى جهة عملك فصادفت زميلا جالسا على مكتبه واضعا رأسه بين يديه . كعادتك ألقيت عليه تحية الصباح .

أنت : صباح الخير .

هو : خير .. ولو أنه مابقاش فيها خير .

أنت : (بحسن نية) ليه كفى الله الشر ؟؟

هو : والله يا أخى الواحد مابقاش عارف الخير حاييجى منين .

أنت : الخير بيجى من عند ربنا ان شاء الله .

هو :أيوه .. صحيح .. ربنا بيبعت الخير .. لكن النـــاس ما بقاش فيها خير .

أنت : ليه بس ..

هو : هوه فيه غيره .. رئيسى فى العمل اللى قاعد فى الاوضة اللى عليها اللمبة الحمرة يا سيدى .

أنت : ماله .. ده راجل طيب .. ضايقك فى حاجة ؟؟

هو : أيوه .. هو جايز طيب .. لكن اللى بنشوفه منه مش طيب .. مش عارف أتفاهم معاه ولا حتى عارف ازاى أخليه يسمعنى .

أنت : طيب ليه ما قلتلوش انك عايز تتكلم معاه وتحلوا المشكلة؟؟

هو : أيوه .. أنا أقدر أعمل كده صحيح .. لكن ده مشغول دايما وزى ما أنت شايف .. اللمبة الحمرة .

أنت : طيب ليه ماتروحلوش النهاردة وتقول له انك عايز تقعد معاه شوية .. خد منه ميعاد واتكلموا مع بعض شوية .

هو : أيوه .. أنا ممكن أدخل له .. لكن حلاقيه لابس النضارة وقاعد يقلب فى الاوراق ويتكلم فى التليفون وقاعد مع العملاء ومشغل تكييف الهوا .. تفتكر حايهتم بأنه يتكلم معايا .. مش بقول لك مافيش فايدة .. ده أنا أسهل عليه آخد ميعاد من دكتور الاسنان من أنى آخد ميعاد معاه ..

أنت : ياراجل ده ابن حلال زيك.. تحب أدخل معاك له وأكلمهولك وتيجوا تشربوا فنجان قهوة عندى فى مكتبى وتحلوا المشكلة .. ؟

هو : أيوه .. أنا اقدر ادخل معاك وحايســـلم علينا وحايبقى ظريف .. لكن حيقول عليه بعد كده انى باشهر بيه فى كل حتة .. وأنت عارف بقى اللى على رأسه بطحة بيعمل ايه .. مش قلت لك مافيش فايدة ..

أنت : طيب .. ربنا يعوض عليك .. سلامو عليكم ..

ثم تسير بعد ذلك . عزيزنا القارىء ، متجها الى مكتبك ، وأنت تحمل شعورا بأنك قد استهلكت واستنزفت ٠٠ فتطلب فنجان قهوة على الرغم من أنك لا تشربها عادة فى الصباح ٠٠ أما هو ـ (اللاعب) ـ فقد حصل على مكسبه من وراء لعب المباراة بأن أثبت لك أنك لم تفلح فى حل مشكلته ٠

والاطار الظاهرى للحوار الذى تم بينك وبين اللاعب اطار مقبول اجتماعيا فهو شخص فى ورطة وطلب مساعدتك ٠٠ ولكن لانها « مباراة » ٠٠ فان لها حوارا خفيا يحمل معنى مختلفا ٠٠ ويمكن تصور هذا الحوار الخفى على النحو التالى :

هو : أنا فى مشكلة ٠٠ أرجوك مساعدتى ٠

أنت : آدى مساعدتى ٠

هو : مش كفاية ساعدتى أكتر ٠

أنت : آدى مساعدتى ٠٠ شوف قد ايه أنا باساعدك ٠٠

هو : مش كفاية حاول تساعدنى كمان ٠٠

أنت : طيب آدينى باحاول ٠٠ والله بأحاول كل جهدى ٠٠

هو : ده أنت حتى ما عندكش معلومات كفاية زى اللى عندى ٠٠ وعلى أى حال أنا مش عاوز مساعدتك ٠

أنت : (تنصرف شاعرا بأنك مهزوم) ٠٠

★★★

فى رأينا أن هذه المباراة مهمة جدا ولا شك أنك تعرضت للكثيرين الذين حاولوا أن يلعبوها معك ٠٠ ولكن ليس من الصعب أن تكسر هذه المباراة ٠ وكسرها بأن تسحب السجادة من تحت قدميه ٠٠ ٠٠ أن تقذف بالكرة فى ملعبه وتبعدها هناك ليحتار هو فيها ٠٠ أى كما يقول الناس : « تقلب الترابيزة عليه » ٠٠ دعنا نلخص لك الموقف مرة ثانية :

هذا اللاعب يريد أن يثبت أنه أفضل منك وأفضل من المجموعة التى يجلس معها ٠٠ ليس هذا فقط بل انت وهم لا تفهمون شيئا ٠

هو لا يقول ذلك مباشرة ، فذلك سوف ينهى الموقف فى ثوان ، بأن تثور عليه أو تقاطعه أو تكون سلبيا معه ٠٠ وذلك بالطبع لن يرضيه ٠٠ انه يريد أن تستمر فى لعب المباراة الى نهايتها ٠٠

والنهاية هى أن ترفع الراية البيضاء ·· أى أن تستسلم وقد ظهر على وجهك فعلا حالة الاحباط ·· **ولهذا** : فهو **يحفزك** يقول لك ما رأيك ·· ويستمع اليك بانصات ·· ويقول لك فى البداية ايوه ·· بمعنى (برافو) ·· كلام مظبوط ·· وهذا هو (الطعم) الذى يصطادك به ·· ثم ·· ثم يبدأ فى بث السم ·· فيقول لك ·· ولكن ·· ولكن هنا ·· معناها : كلام مظبوط بس يا خســـارة لا يصلح أو عيوبه كذا وكذا ·· ثم يعيد سؤالك وسؤال غيرك ·· وهكذا حتى تستنفد تماما وتفرغ جعبتك أو جعبتكم من كل الحلول ·· ثم ينزل هو بالحل الذى يراه أفضل الحلول ··

كيف تسحب السجادة من تحت قدميه ليشعر بعدم الاتزان ·· ان ذلك بأن تنهى المباراة بأن تفاجئه بالسؤال منذ البداية بأن تقول له : ما رأيك أنت ؟؟

هذا الانسان ·· قد يصطادك فى أول مرة ــ اذا كنت لا تعرفه ــ ولكنك اذا عرفت أنه من هذه النوعية ·· فاننا ننصحك أن تكون هذه هى طريقتك فى الحوار معه ··

دعه يقول رأيه أولا ··

ولا تبتلع الطعم بأن يحفزك ··

● آدينى قفشتك ··

ينتظر لاعب مباراة « آدينى قفشتك » ·· شخصا آخر يقع فى خطأ عندئذ يهجم عليه كثعبـــان (الكوبرا) ·· ويطلق سمومه ليجعله يعانى من الشعور بالذنب وبأنه ليس بخير ·· وبهذا يحصل اللاعب على الاشباع الذى يريده ·· بأن أثبت لنفسه أنه بخير ·· وأن الآخرين ليسوا بخير ··

قد يبدأ بعض الافراد لعب هذه المباراة منذ الصغر فى المدرسة مثلا · فيترك اللاعب الصغير نقوده أو كراسة واجباته أو أدواته الرياضية متاحة ، وبمجرد أن يقترب منها تلميذ زميله ويتفحصها بحسن نية ينقض عليه اللاعب الصغير ويتهمه بالتلبس بالسرقة ·

احد المديرين الذى كان يلعب هذه المباراة كان يمارس لعبته على صورتين : واحدة مخففة والثانية عنيفة · وفى الحالة المخففة كان يعطى تعليمات غير واضحة لمرءوسه ثم يصطاد المرءوس بعد ذلك ويتهمه بأنه لا يفهم وأنه « قفشه » متلبسا بعدم الفهم · وحينما كان يلعبها بشكل عنيف ، كان يرعب مرءوسه بصوته العالى فى اعطاء التعليمات ·· ثم ينقض على المرءوس بعد ذلك ويثبت له أنه لم يفهم ما أمره به ويهدده بالطرد ·· وأحيانا ما كان ينفذ تهديده ·

وقد يلعب المرءوس أيضا هذه المباراة مع رئيسه ،ويستهدف من وراء ذلك أن يثبت أن الشخصيات السلطوية (الوالدية) تخطىء وأنها ليست بخير ·· فيوفر المرءوس لرئيسه معلومات مبتورة مثلا ·· ويترك للرئيس اتخاذ قرارات بناء على هذه المعلومات الناقصة ·· وحينما يكتشف الرئيس أنه لم يحصل على كل المعلومات ويستدعى مرءوسه ، فتكون اجابة المرءوس من نوع :

ــ حضرتك ما سألتش عن المعلومات دى ··

حذار من هذا اللاعب الخبيث ·· فهو دائما يورط من حواليه ويسهل لهم الوقوع فى الخطأ بل ويزينه لهم فى البداية فهذا هو أسلوبه لكى يعلن على الملأ ·· أنه بخير وأنك لست بخير ·· يتمنى أن يمسك « زلة » لكل من يتعاملون معه أو يعملون معه لكى يضمن سيطرته الدائمة عليهم ··

بالطبع يضايقه كثيرا أن يعمل معه انسان حريص لا يخطىء لانه بذلك ينزعه من أهم أسلحته وهو أن يكشف الناس ويعريهم ··

● شوف خليتني اعمل ايه ؟

يقوم لاعب مباراة « شوف خليتني أعمل ايه » بارتكاب خطا معين في وجود شخص آخر ثم يتهمه بأنه كان السبب فى وقوع هذا الخطا . فمثلا ، قد يكون أحد العمال فى حالة تركيز على صنع شيء معين ، وبمجرد أن يمر المشرف ويلقى نظرة على ما يقوم به العامل يسقط ما فى يده ثم ينظر الى المشرف بأسى ولسان حاله يقول : « شوف خليتني اعمل ايه ، أنا كنت كويس خالص لغاية ماجيت أنت .. عادة لا يقول هذا .. ولكن نظرته تقولها . وبدلا من أن يتحمل نتيجة خطئه يريد تحميل المشرف مسئوليته . مثل هذا العامل أخذ افتراضا سيكولوجيا منذ الصغر بأنه بخير مادام الناس بعيدة عنه لان الناس ليست بخير ..

واحد من الاشكال الشائعة أيضا لهذه المباراة كاتب الآلة الكاتبة الذى يتبنى الافتراض ويرتكب أخطاء فى الكتابة اذا اقترب منه شخص آخر ، ثم يتهم هذا الشخص بأنه السبب .. وقد يضع له الاتهام فى طبق شهى مغلف بعبارة : تحمل معنى مزدوجا . مثل « منور »

وعادة ما يكون الاتجاه الرئيسى للاعب مباراة « شوف خليتني أعمل ايه » هو اثبات انه بخير مادام بعيدا عن الناس .. لان الناس ليسوا بخير وهم « يعدونه » حينما يقتربون منه .. ومن الشائع أن مثل هذا اللاعب يمكن أن ينتج بشكل طيب اذا أتيحت له فرصة العمل شبه المنعزل بعيدا عن الاشراف اللصيق .. وربما يكون هذا أحد الحلول التى يمكن استعمالها معه اذا لم يدرك مشكلته ويحلها ..

بعض المديرين يلعبون هذه المباراة أيضا ..

المدير : أنا أعمل ايه دلوقتى .. البيان طلع للوزير ورئيس مجلس الادارة متضايق جدا لان الوزير قال له ان البيان ده غلط ..

رئيس القسم : أنا حطيت قدام سعادتك بيانين واحد بتاع السنة اللى فاتت وواحد بتاع السنة دى وقلت لسعادتك كده ..



المدير : حد يحط البيان بتاع السنة اللى فاتت فوق البيان بتاع السنة دى هى الدنيا بتمشى بالمشقلب .. شوف خليتنى أعمل ايه .. سودت وشنا قدام مجلس الادارة وقدام الوزير .. أعمل ايه دلوقتى .. أنت السبب .. ادينى دواية الحبر اللى قدامك دى علشان أملا القلم ..

رئيس القسم : اتفضل (يضـــعها .. وبينما يقوم المدير بفتح الزجاجة يســـتكمل رئيس القسم قائلا) تحب حضرتك أروح أعتذر للسيد رئيس مجلس الادارة؟

المدير : ايه (وبينما هو ينظر الى رئيس القسم تسقط زجاجة الحبر من يده على التقرير وعلى ملابســـه فينفجر قائلا) .. شوف خليتنى أعمل ايه بتكلمنى وأنا بافتح قزازة الحبر .. حاروح لرئيس مجلس الادارة ازاى دلوقتى .. والتقرير ده مين حايكتبه تانى .. شوف خليتنى أعمل ايه .. ؟؟

لاشك أنك بعد قراءتك لهذا الحوار تشعر بالغيظ من هذا المدير الغبى .. ولا شك أنك تتفق معنا على أنه شخصية اضطهادية لا يريد أن يعترف بخطئه ولابد أن يلوم الآخرين على أخطائه التى يقع فيها .

وحتى تخفف من حدة غيظك تعال ندلك على طريقة لكسر هـذه المباراة غير النزيهة وذلك بأن تلعب مباراة مضادة تشعره بعدها أنه هو المخطئ ..

وقد تقول لى كيف يجرؤ المرؤوس على أن يفعل ذلك مع رئيسه .. كيف يقول له انت اللى غلطان مش أنا ..

فى الحقيقة هو لن يقول له انت غلطان .. لان المباريات لاتستعمل العبارات المباشرة الصريحة ولكنها تحمل رســائل خفية .. تعال نتخيل الحوار يستمر بالطريقة التالية :

المدير : أنا أعمل ايه دلوقتى .. البيان طلع للوزير ورئيس مجلس الادارة متضايق جدا لان الوزير قال له ان البيان خطأ ..

رئيس القسم : أنا حطيت قدام سعادتك بيانين .. واحد بتاع السنة اللى فاتت وواحد بتاع السنة دى . وقلت سعادتك كده ..

المدير : حد يحط البيان بتاع السنة اللى فاتت فوق البيان بتاع السنة دى ؟؟ هى الدنيا بتمشى بالمشقلب ٠٠ شوف خليتنى أعمل ايه ٠٠ سودت وشـــنا قدام رئيس مجلس الادارة وقدام الوزير ٠٠ أعمل ايه دلوقتى ٠٠ انت السبب ٠٠

رئيس القسم : سيادتك معاك حق ٠٠ أنا فعلا غلطان ٠٠ لكن أنا اعتقدت ٠٠ أن المفروض أحط قدام سيادتك بيان السنة اللى فاتت علشان تطلع عليه الاول وبعدين تطلع على بيان السنة الجديدة ٠٠ أنا قلت ان حضرتك حتلاحظ الحكاية دى ٠٠ احنا عارفين ٠٠ سيادتك دقيق جدا ٠٠

باستكمال الحوار بهذه الطريقة لاشك أن رئيس القسم استطاع ان ياخذ حقه ويقول للمدير بطريقة غير مباشرة أن هوه اللى غلطان ومابيفهمش وأنه مش دقيق فى شغله ٠٠ تعال نسمى هذه المباراة المضادة ٠٠ « أنا غلطان ٠٠ لكن »

اذا أوقعتك الظروف فى انسان يلعب مباراة « شوف خليتنى أعمل ايه » اياك وأن تقف ساكتا ٠٠ ان ذلك سيجعله يتمادى فى كل مرة ٠٠ كل أخطائه سوف يحملها لك ٠٠ لابد أن ترد عليه باسلوب « أنا غلطان لكن ٠٠ » بهذا ترد اليه شاكرا السم الذى حاول أن يجعلك تتجرعه بالتدريج ٠٠ سوف يمتنع عن لعب هذه المباراة معك وسوف يبحث عن ضحية جديدة يمارس معها هوايته المحببة ٠

● الاغتصاب :

مباراة « الاغتصاب » واحدة من المباريات المفضلة عند بعض اللاعبين الذين يريدون اثبات أنهم بخير وأن الآخرين ليسوا بخير. وفي هذه المباراة يقوم اللاعب بتوفير حوافز للآخرين وعندما يلتقط الآخرون الطعم ينقض عليهم ليثبت أنهم حاولوا الاعتداء عليه بشكل أو بآخر ٠٠

وصل الموظف الجديد الى عمله وانتهى من الاجراءات المعتادة وتم تقديمه الى رئيسه في العمل ٠ المدير يرحب بالموظف الجديد ويدعوه الى تناول عصير الكركديه المثلج ويناقشه فى دراسته وتوقعاته ثم ينهى الجلسة بقوله :

المدير : اسمع يا هشام يا ابنى ٠٠ انت زى ابنى برضه ٠٠ مش كده ٠٠ أنا عايزك تعتبرنى زى والدك بالضبط ٠٠ كلنا يا ابنى مرينا بالتجربة بتاعتك وأنا عارف شعورك دلوقتي وأنت لسه حاتبتدى حياتك ٠٠ أنا عايزك تسأل عن أى حاجة عايز تفهمها وحاتلاقيني دايما واقف معاك ٠٠ أى حاجة مش فاهمها تجيلي ٠٠ فاهم ٠٠

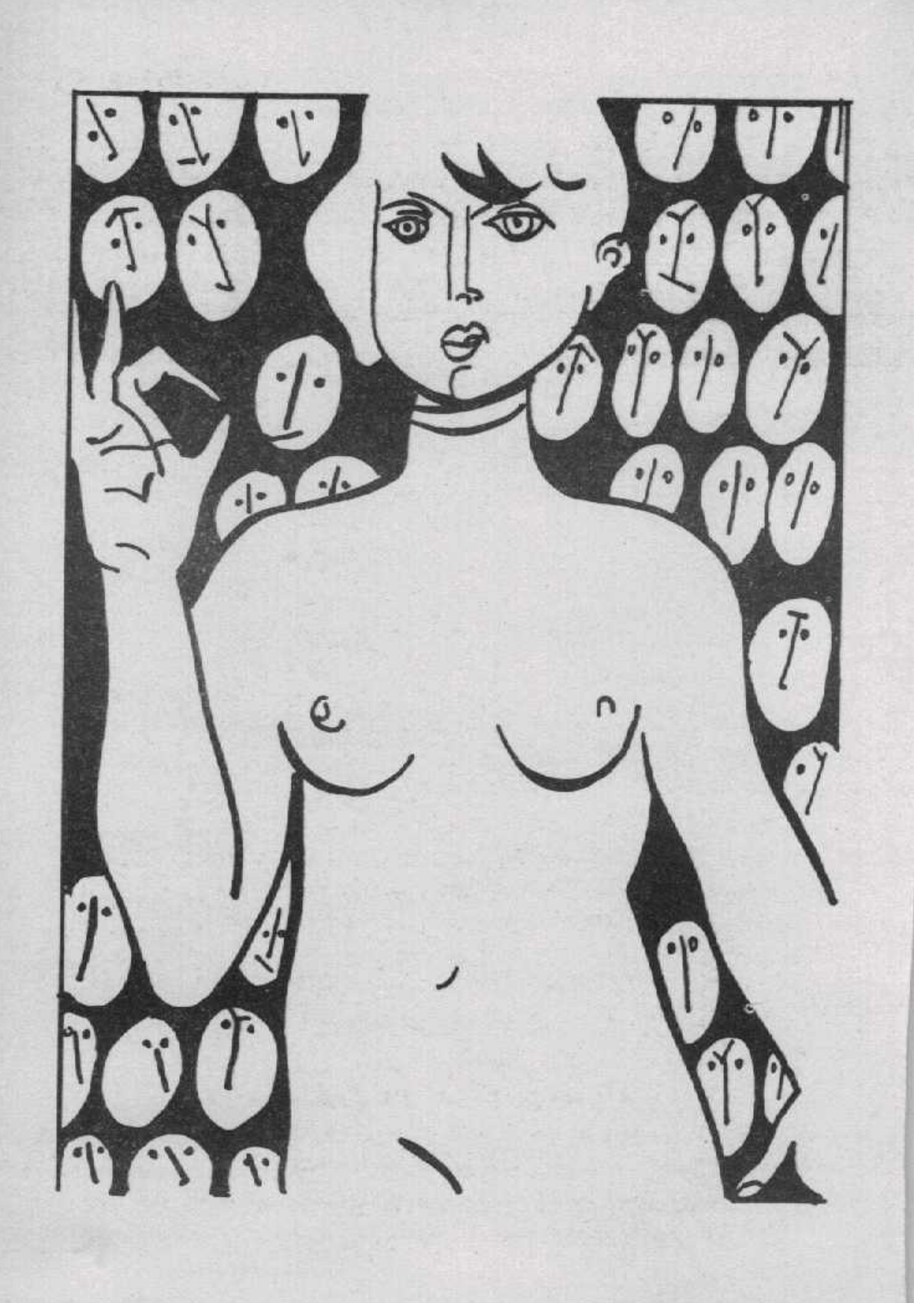
الموظف الجديد : فاهم ٠٠ ربنا يخليك ٠٠

تنتهى هذه المقابلة وينصرف هشام الى مكتبه ويبدأ فى التعرف على ما سيقوم به من زملائه ٠٠ يمسك الدفتر ويبدأ في تسجيل بعض البيانات ٠٠ فجأة يكتشف أنه غير متأكد مما اذا كان هذا هو الاسلوب الصحيح للتسجيل ٠ يتردد فى ذهنه كلام المدير ويصرف النظر عن سؤال زميله ويتجه مبـــاشرة الى مديره ٠٠ يطرق باب المدير ٠٠ فلا يسمع ردا ٠٠ يفتح الباب من عشمه بأن المدير مثـل والده ٠٠ يجد المدير يتصفح بعض الاوراق ٠٠ يحاول التراجع حتى لا يزعج المدير ٠٠ ولكن يلتفت اليه المدير ٠٠

المدير : أيوه يا هشام ٠٠ خير ٠٠ ؟؟

الموظف الجديد : لا مؤاخذة يافندم ٠٠ أنا كنت باحاول أسجل أسماء العملاء في الدفتر لكن جيت أستفسر من سعادتك اذا كان اللى باعمله صح ٠٠

المدير : الله ٠٠ والله عجـايب ٠٠ هو انت يا ابنى كل دقيقة حاتنط لى ٠٠ وتقول شوف اللى باعمله ٠٠ بالشكل ده أسيب شغلى أنا وأفضالك ٠٠ انت عارف الاوراق اللى أنا كنت بقرأ فيها دى



ايه .. يابنى دى فلوس الدولة .. حاتقعد كل شوية تقول لى صح وغلط .. انت مش واثق من نفسك ليه .. ؟؟ أنا لما كنت قدك كنت بألقطها وهى طايرة .. روح اشتغل ..

يخرج هشام وقد أحس « بالدش البارد » الذى أخذه لتوه .. ينهار على كرسيه .. يفكر قليلا فى لاشىء .. ينده على الفراش ويطلب منه شراء علبة سجاير يسأله الفراش وعايز نوع تانى غير اللى على مكتبك ؟؟

فى طريقه للانصراف فى موعد انتهاء العمـــل يلتقى هشام مع رئيسه أمام باب الشركة .. ويدور الحوار التالى :

المدير : هيه يا هشام عملت ايه ؟

الموظف الجديد : والله يا أفندم أنا مكسوف من نفسى انى ازعجت حضرتك النهاردة ..

المدير : لا يابنى مافيش ازعاج ولا حـاجة .. الحكاية انك جيتلى فى وقت مزنوق قوى .. انت عارف ماحدش بيرحم .. لكن أنا فى الحقيقة مش عايزك تكش منى .. أنت عارف أنا قلتلك اعتبرنى زى والدك .. ده أنا حتى ابنى أكبر منك وعقبالك عنده تلات أولاد دلوقتى والرابعة جاية فى السكة ان شاء الله .. أى حاجة يا هشام تجيلى .. فاهم ..

الموظف الجديد : ربنا يخليهم لك يا فندم ويديك الصحة .. طبعا يافندم .. طبعا ..

وتتكرر القصة بأشكال مختلفة بين الحين والحين .. وفى كل مرة يزعم اللاعب افتراضه السيكولوجى بأنه بخير وبأن الآخرين ليسوا بخير بدليل أنهم حاولوا اغتصاب وقته الثمين .. او اغتصـــاب امكانيات ادارته أو اغتصاب أفكاره .. أو ..

◎❖◎

الاصل فى هذه المباراة أنها تصدر عن لاعبة مريضة باضطراب فى شخصيتها .. تغرى الرجال بأنها متاحة لهم جنسيا .. وحينما يحاول أحد أن يستفيد مما تعرضه ويقترب منها .. فانها تغير فجأة من سلوكها وتتهمه بقلة الادب والوقاحة وسوء الخلق وبأنه يسعى الى اغتصابها .. وتنتهى بالعبارة الشائعة « أنت فاكرنى ايه » ؟؟

هذه الشخصية النهائية تعرف باسم « الشخصية الهستيرية » ٠٠ والحكاية لها جذور نفسية ٠٠ فأساسا صاحبة هذه الشخصية تعانى من البرود الجنسى ٠٠ ولهذا فان لديها اقتناعا داخليا مؤداه أنها غير جذابة بالنسبة للرجال لانها لا تستطيع أن تعطيهم الاحساس الحقيقى بالمتعة الجسدية ٠٠ ولهذا فانها تريد أن تثبت لنفسها أنها مرغوبة ٠

وهى أيضا تشعر بالنقص ازاء النساء الاخريات ولهذا فانها تريد أن تسرق الكاميرا وتكون محور اهتمام كل الرجال ولذا فانها تبالغ فى مظهرها وزينتها وكلامها كما تعطى ايحاءات لفظية وغير لفظية تشجع احدى الضحايا للاقتراب منها ٠ وحين يقع المسكين فأنها ترفع صوتها عاليا لتعلن على الناس أنها مرغوبة ومطلوبة وكأنها تقول اشهدوا أيها الناس اننى مرغوبة ٠٠ اننى جذابة ٠٠ والدليل : هذا الرجل الذى حاول أن يغتصبنى ٠٠

تعال نقترب من هذه السيدة أكثر لنسمع ماذا تقول :

الحديث الرئيسى عندها دائما أن فلانة تعرف فلانا ٠٠ فلانا يخون زوجته ٠٠ فلانة تخون زوجها ٠٠ فلانة أخلاقها سيئة ٠٠ فلان سافل ٠٠ وهكذا ٠٠

ولذلك جذور نفسية أيضا هى احساسها بالنقص تجاه كل الناس وحقدها على كل الرجال الذين لوعرفوا حقيقة برودها الجنسى فسوف يهربون منها ٠٠ ولهذا يجب أن تذبحهم جميعا يجب أن تطعنهم فى الشىء الذى لا تستطيع أن تفعله ٠٠

اننا نحذرك بشدة من هذه الشخصية ٠٠ فهى تجر المتاعب على كل من يتعامل معها ٠٠ اذا كنت رجلا فلا تصدق اشاراتها فهى تريد أن تصطادك لتفضحك بعد ذلك ٠٠ واذا كنت امرأة فابتعدى عن طريقها لانك لن تسلمى من لسانها ٠٠

ننصحكم بعدم لعب أى مباراة مضادة معها ٠٠

الحل الوحيد هو الابتعاد عنها ٠٠

وهذا هو ما يحدث فى الواقع ٠٠ فالناس حين يكتشفون حقيقة أمرها يبتعدون عنها ٠٠ ولذلك فهى لا أصدقاء أو صديقات لها ٠٠ وباستمرار تغير من أصدقائها وصديقاتها ٠٠ بمعنى أنها تبحث عن ضحايا جدد ٠٠

المسكين هو الذى يصبح زوجا لها ٠٠

ولكنه كما هو واضح من المثال الذى عرضناه عليك عن حالة المدير والموظف الجديد ٠٠ هناك صور متعددة لهذه المباراة وأنها تحدث داخل العمل أو خارجه ويلعبها الرجال والنساء على حد سواء ٠٠

● **الضجيج :**

تتطلب مباراة الضجيج اثنين من اللاعبين فى نفس الـوقت . ولذلك افانه من غير المتوقع أن يكونقد تم اقحامك، عزيزنا القارىء فى هذه المباراة . وعادة ما يصـاحب هذه المبـاراة ضجيج بسبب استخدام نبرة الصوت العالى من كلا طرفى المباراة .

وتبدأ مباراة الضجيج بالاتهام وتستمر بعد أن يرد الطـــرف الآخر باتهام مضاد . وهكذا تستمر الاتهامات والاتهامات المضادة الى ان يجمع كل من الطرفين القدر الكافى له من مشاعر الاستياء فينصرفا . ينسحب كل من الطرفين ، سواء جسديا أو سيكولوجيا على الاقل حتى موعد بدء المباراة التالية .

وعادة ما يستلطف طرفا المباراة بعضهما البعض وقد يكونا من اعز الاصدقاء ، أو الزملاء أو الازواج . وفى حالة الزوج والزوجة اللذين يلعبان هذه المباراة فقد تكون على النحو التالى مثلا :

الـزوج : (يدخل المنزل واضعا سحابة من الغضب على وجهه) الساعة ثلاثه والاكل لســـــه ماخلصش ، أمال كنتى بتعملى ايه ؟

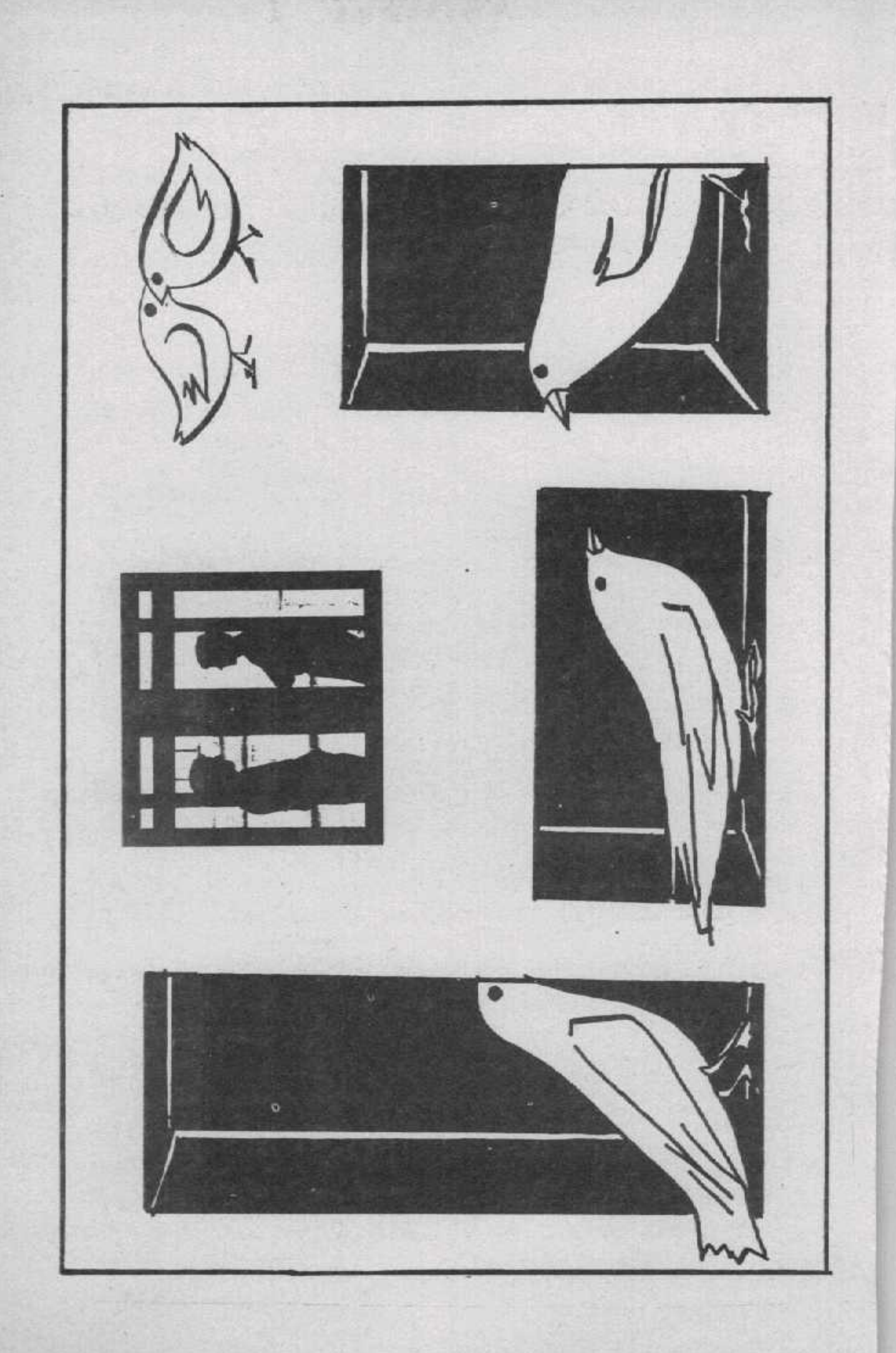
الزوجة : وانت اللى أخرك للساعة تلاتة .. ما كلتش سندرتش بره ليه ؟

الـزوج : أنا متجوز علشـــان آكل فى بيتى مش علشـــان آكل سندوتش وانتى معروض تكونى عارفه كده كويس .

الزوجة : والله بقى هاتلك طباخ خصوصى يستناك أول ماتوصل علشان يقدم لك الاكل .

الـزوج : أنا ما أجبش طباخ انتى اللى مفروض تطبخى وأنا قلت لك بلاش موضوع شغلك كل يوم ده واقعـــدى فى البيت ماسمعتيش كلامى .

الزوجة : مال شـغلى ومال الطبيخ هو انت عايزنى اقعــــد فى البيت علشان أشتغل طباخة لسيادتك ؟؟



الزوج : وماله لما تشتغلى طباخة فى بيتك مش أحسن ما انتى رايحه جاية وقاعده تشتغلى تريكو طول النهـــار فى الشغل وتدردشى مع اللى حواليكى ·· ؟؟

الزوجة : وهو انتو يعنى مابتقعدوش طول النهـــار تشربوا فى سجاير وقهوة وتقروا جرايد وتتخانقوا مـع بعض · ما ترجع تطبخ انت ··

الزوج : لأ ·· دا انتى زودتيهـــا قـوى ·· ماتخلنيش أحلف يمين ما أوديكى الشغل تانى ···

الزوجة : ده أنا اللى حاحلف يمين ما أنا قاعدالك فى البيت تانى· أنا حاروح عند ماما وابقى تعالى بقى ··

الزوج : مع الف سلامة والقلب داعى لك ··

ثم يعطى كل منهما ظهره للآخر · تدخل هى الى حجرة النوم ويدخل هو ليستلقى فى الصـــالون ·· تمر ساعتان ·· ينام كل منهما منفردا ثم يستيقظ هو من النوم ويدخل الى المطبخ ليعـــد فنجان شاى لنفسه ثم نسمعه يصيح :

الزوج : انتى ياست هانم يا اللى راقده جوه ·· البيت مافيهوش شاى ·· ولا حتى بن ·· وعامله نفسك ربة بيت ·

الزوجة : لما انت عارف من امبارح ان البيت مافيهوش شـــــاى ولا بن ماجبتش ليه وانت جاى ·· والا بس شخط ونطر على الفاضى ··

الزوج : انتى اللى مفروض بتجيبى التموين وعارفه الشاى والبن بيخلصوا امتى ···

···· وهكذا تستمر القصة مرة أخرى ····

كلا اللاعبين – طرفا مباراة « الضجيج » – يريد أن يثبت للآخر أنه « ليس بخير » ولذلك يستخدم كل منهما ذات الوالدية الانتقادية عنده يخاطب بها ذات الطفولة عند الآخر · ولكن نظرا لان كلا منهما لديه انتقادية قوية فان طفولته تتلقى الاتهامات وتسلمها للوالدية التى تتـــولى الرد · وليس من المستغرب أن يستمر أثنـــان من اللاعبين فى لعب هذه المباراة طول العمر · فالواقع أن بعض الازواج

يلعبون هذه المباراة يوميا مع ذلك لاينفصلان حيث أنهما يشتركان في هوايتهما المفضلة ٠٠ لعب مباراة « الضجيج » ٠

على أن هناك نسخة معدلة من مباراة الضجيج لاتنطوى بالضرورة على اثنين يتهم كل منهما الآخر ٠٠ فقد تلعب مباراة « الضجيج » بأسلوب : هجوم ــ دفاع ٠ بدلا من أسلوب : هجوم ــ هجــوم السابق بيانه ٠٠ وفى حالة لعب مباراة « الضجيج » بأســلوب هجوم ــ دفاع ، يقوم الشخص الاول بالهجوم ويقتصر الثانى على الدفاع فقط ومحاولة دفع التهمة عنه ٠ وهذا الاسلوب من مباراة « الضجيج » ليس غريبا على مجالات العمل داخــل التنظيمات بين بعض الرؤساء والمرءوسين ٠ ومثال ذلك :

المدير العـام : انت ليه ماوديتش التقرير لرئيس مجلس الادارة مستكمل زى ماقلت لك ؟؟

رئيس القسم : أنا آسف انى ماحطيتش الاشــياء اللى حضرتك طلبتها فى التقرير ٠

المدير العـام : يعنى ايه « اللى أنا طلبتها » هو أنا باطلب والا دى احتياجات الناس اللى بتشتغل ٠٠ ؟؟

رئيس القسم : أنا كنت فاهم ان ده رأى حضرتك الشــــخصى وحاتبقى تعرضه على السيد رئيس مجلس الادارة فاقتصرت على آراء زملائى فقط ٠٠

المدير العـــام : رأى شخصى ايه ٠٠ يا ابنتى هوه انت فاكر ان ٠٠ ٠٠٠٠٠ وهكذا ٠٠٠

● لولاك ... لكانت الحياة أفضل :

مباراة « لولاك .. لكانت » واحدة من المباريات التى يستخـــدمها اللاعب ليتخلص من مشاعر سـلبية لديه بأن يلقى المسئولية على آخرين أو على أشياء خارجية ويحصل اللاعب على مكسبه فى لعب هذه المباراة بالاشباع الذى يجنيه بأن أسقط عن نفسه المسئولية فهو يبحث عن « شماعة » يعلق عليها أخطاءه أو تقصيره .

بعض الازواج والزوجات يلعب هذه المباراة ويتهم الآخر بأنه هو السبب فى عدم تحقيقه لاحلامه .. كما أنها تلعب بكثرة أيضا داخل التنظيمات الادارية التى تكثر فيها المشاكل بصفة خاصة . وتعطى هذه المباراة الفرصة لان يحمـل مسئولية المشـكلة لشىء آخر ... أو شخص آخر .

أحد لاعبى هذه المباراة داخل ادارة حكومية كان يعزى أخطاءه المتكررة فى العمل الى صغر حجم الحجرة التى يجلس فيها . ومع الوقت نقلت هذه المصلحة الى مكان آخر جديد توافرت له فيه حجرة واسعة يجلس فيها ولكن أخطاءه استمرت معه ولاشك انه يرجعها الآن لشىء آخر . وبالتالى فبدلا من أن يقول :

– لولا الحجرة الضيقة لكانت النتائج أفضل .

قد يقول الآن .

– لولا لون الحجرة لكانت النتائج أفضل !!!

نفس المباراة قد تلعب أيضا باتهام أشـخاص معينـين بأنهم السبب فى انخفاض ربحيـــة الشركة . أو زيادة التكاليف ... وهكذا ، بعض اللاعبين قد يتهمون المناخ العام أو سياسة الشركة .... أو ....

تلعب مباراة « وقعت ياجميـــل » بأن يقوم اللاعب بوضـــع « طعم » أو حافز للشخص الآخر . وحينما يلتقط الآخر الطعم يقفل المصيدة عليه .. وعادة ما يكون الطعم عبارة عن وعد كاذب ..

قد يكون اللاعب شابا يريد الزواج من فتاة ويغريها بأنه قادر على الانفاق ... حتى تلتقط الطعم ، وبعدها تكتشف أنه غارق فى الديون ... وقد يكون اللاعب مديرا فيلعبها على النحو التالى مع مرءوسه :

المـــدير : أنا شايف انك مشغول وقدامك أوراق كتير .. أنا فى الحقيقة كان عندى مهمة بسيطة عايز أكلفك بيها . لكن مادام انت مشغول أشوف حد فاضى خصـــوصا انك يمكن ماتحبش تسافر للخاج .

المرءوس : (يزيح الاوراق من أمامه وينهض قائلا) صحيح أناعندى شـــغل كتير لكن ممكن أكمله فى البيت .. هو ايه الموضوع اللى حضرتك عايزنى فيه ؟

المـــدير : فيه تقرير بسيط مطلوب أعداده علشـــان حايتبعت لمؤتمر الاوبك الجاى .. يعنى التقرير نفســـه مش حايزيد على خمستاشر صفحة غير شوية ملاحق .

المرءوس : أنا مستعد أعمله يا فندم .. مش خمستاشر صحيفة بس .. بسيطه .. أنا ماوافق

المـــدير : طيب مادام موافق بقى ، أنا حابلـــغ رئيس مجلس الادارة انك حاتعمل التقرير .. آه .. نسيت أقول لك ان ملاحق التقرير حاتبقى عبارة عن ٢٧ جدول انت اللى حاتجمع بياناتهم بنفسك ، علشان كده أنا حابعتك الصحراء الشرقية علشان تجرى مقابلات مع عمال التنقيب

وتفرغ البيانات دى وبالمرة تبقى تطلع بعد كده على الواحات تجيب بيانات المياه الجوفية ٠

واضح هنا كيف أن المدير قد وضع « **الطعم** » لمرءوسيه **في شكل** حوافز للسفر الى الخارج وبأنه يمكن أن يعهد بهذه المهمة لشخص آخر ٠ **وحينما ابتلع المرءوس الطعـــم وقع فى المصـيدة** ، وتبين بعد ذلك أن للعملية أبعادا أخرى تنطوى على أشياء لم يرد ذكرها٠٠ هنا يكون المرءوس قد دخل الى المصيدة وأقفلت عليه واذا حاول التخلص يمكن أن يتهمه رئيسه بأنه لايتحمل المسئولية وانه بعد أن وافق تراجع مرة أخرى ٠٠٠ وهكذا ٠٠٠

بعض الشركات تلعب أيضا هذه المباراة مع من ترغب فى تعيينهم فقد تعلن شركة عن حاجتها لطب موظفين فى تخصصات معينة وتضع لهم فى الاعلان صورة وردية عما سيجدونه فى الشركة وماسيتمتعون به ٠٠ وبمجرد أن تحصل الشركة على حاجتها يكتشف الملتحقون بالوظائف أن جزءا بسيطا فقط من هذه الوعود قد تحقق ٠ وهذا بالطبع سيؤدى الى ارتفاع دوران الوظائف ٠

واحدة من مبـــاريات الظالم الذى يريد أن يدعم افتراضـه السيكولوجى بأن الآخرين ليسوا بخير .. يمكن تسميتها « ايه ده .. ليه كده » .. وفى هذه المباراة فان اللاعب الذى يأخذ دور الظالم يهمل كافة الجوانب الايجابية للشخص الذى يتعامل معـه ويركز فقط على أى سلبيات حتى ولو كانت تافهة لا تذكر .

مثال ذلك ما حدث من مدير مع أحد معاونيه .. فقد طلب المدير من معاونيه أن يعد تقريرا مفصلا عن المشروع الجديد الذى قام المعاون بتنفيذه مع زملائه . وبعد أن أعد المعاون تقريرا شـاملا مستوفيا لكل نواحي المشروع وقدمه الى رئيسه نظر الرئيس الى التقرير ثم تصفحه وقال ، « ايه ده .. صفحة ١٧ مش واخـده رقم مسلسل ليه ...؟؟ والكلمة اللى فى آخرصفحة٤٣ مش باينة ليه كده .. واشمعنى لون الجلدة بنى ، .. يعنى ليه ما تبقاش اسود أو اخضر ... هه .. وما حطيتش التاريخ ليــه فى أول صفحة .. ليه كده .. الواحد مش لازم يعتنى بشغله والا ايه !!!»
ولم يذكر المدير أى شىء عن نقاط القوة فى التقرير أو المجهود الذى بذله المعاون فى اعداده ..

ومباراة « ايه ده .. ليه كده » قد تلعب بشكل مخفف قليلا بأن تذكر بعض الحسنات للشىء أو للشخص ثم يعقبها ما يفسد كل شىء فى نهاية العبارة .. وفى هذه الحالة فان تسمية المباراة يمكن أن تتحول الى نوع من « ماشى .. بس يا خسارة » ... والمهم هنا فى الرسالة هو أن الامورلاتسير على مايرام وان الآخرين ليسوا بخير .

ومباراة « ماشى .. بس ياخسارة » يمكن ان تلعبها فتـاة مع صديقة لها تسالها :

ـ مارأيك فى الفستان الذى أرتديه ؟؟ وهنا تجيب اللاعبة :

ـ الفستان آخر موضة · بس ياخسارة ·· مش منـــاسب لشخصيتك ··

وقد يلعبها الزوج مع زوجته حينما يقول لها :

ـ أنا صحيح كنت عايز آكل ملوخية النهاردة ·· بس ليـــه الصلصة كتير ·· أو :

ـ الغدا كان جميل النهاردة بس الملح كتير ···

ونحن ندعوك هنا ألا تسكت على هذا الظلم ، أو دعنا نقل هذا السخف ·· فهذه النوعية من اللاعبين يتمادون فى ظلمهم وسخفهم اذا تركتهم يرتعون فى ساحة الملعب وانت واقف لاتفعل شيئا ·· نحن لاندعوك الى أن تكون عدوانيا فتضع قدمك أمامه « لتشنكله » ويقع ولكن فقط نريدك أن تدافع عن نفسك ولا مانع أن تـــرد له الصفعة بطريقة غير مباشرة حتى يرتدع ··

كيف يكون ذلك ··· ؟؟

يكون ذلك عن طريق ردود تبدو فى ظاهرها بريئة ولكنها تنطوى على صفعة للاعب·· كما فى حالة الصديقة الظالمة التى وصفت فستان صديقتها بأنه جميل وآخر موده ·· بس ياخسارة مش مـــلائم لشخصيتها ·· أتوقع من الصديقة الضحية أن ترد فورا :

ـ بس ياترى حايبقى شكله ايه لو انتى اللى لابساه ·· ؟؟

أعتقد ان الصديقة الظالمة لن تعاود لعب هذه المباراة مع صديقتها تلك على الاقل مرة أخرى ··· ولكن بالطبع ستبحث عن ضحية أخرى لتمارس معها هوايتها ·

تعال نتصور موقعا آخر :

صديقان : أحدهما يمتلك سيارة مرسيدس والآخر سيارة فيات صغيرة ··

صاحب المرسيدس يقول لصديقه :

ـ فى الحقيقة انت مركزك كبير ولازم تغير سيارتك بسيارة كبيرة .. تتلاءم مع مركزك ...

واضح من الوجهة الشكلية أنها عبارة بريئة تحمل اطراء ومديحا .. ولكن المعنى الخفى أنه يريد أن يقول له :

ـ أنا أفضل منك لانى أملك سيارة كبيرة ..

بمعنى أننى بخير .. وأنت لست بخير
أتوقع هنا أن يرد صاحب الفيات فيقول لرد الصفعة :

ـ الحقيقة أنا لى وجهة نظر فى موضوع السيارات .. مافيش علاقة بين المركز الكبير والسيارة .. مادمت تملك سيارة عمليه وتعمل بكفاءة .. أنا غير مؤمن بالمظاهر الكذابه .. الانسان بشخصيته .. وليس بسيارته ..

أتوقع أن الصديق الظالم سوف يبتلع الرسالة ويفهم مغزاها ولن يعاود النطق مرة اخرى ...

● شمعة تحترق :

مباراة « شمعة تحترق » واحدة من المباريات التى تشيع فى الشركات وغيرها من الاجهزة التنظيمية ·· وهى مباراة حادة جدا ·· يكون اللاعب فيها أحد المديرين واحيانا احدى المديرات أيضا ·· ومن الغريب أنها مباراة قد تسيطر على أجيال كثيرة من المديرين ولا تتكشف الا بعد ان يكون ضحاياها قد تعدوا العشرات ··

وللاسف فان بعض المنظمات تشجع مثل هذه المباريات والرئاسات الاعلى فيهـا تكافىء الضحايا ·· وأحد الاسباب أن اللاعب الرئيسى فى هذه المباراة يظهر فى صورة المدير ذى القدرات غير العادية ·· فهو يقضى نهاره بأكمله فى العمل · يتناول غداءه الساعة الرابعة ظهرا وفى العمل أيضا يتلوه بالعشرات من فناجين القهوة والشاى ويحرق العشرات من السجاير ·· فهو مدير متواجد دائما أو مقيم ·· ويفنى نفسه فى العمل ·· ولهذا فهو جاهز لاى منصب أعلى ····

مثل هؤلاء الاشخاص يقضون أغلب أوقاتهم فى العمل داخل أجهزتهم ويعتبرون أنفسهم حملة الشعلة وانه من الطبيعى أن يحترقوا ·· وللاسف لا يكتشفون ما احترق منهم الا بعد فوات الاوان ·· وما داموا مستغرقين فى أعمالهم بجدية وعنف فانهم يدعمون مشاعرهم بأنهم بخير · لايفكرون كثيرا فىفترات الاستجمام أو مزاولة أى نشاط رياضى أو سفر أى شىء خلافه ·· لان هذا يبعدهم عن الادارة واذا ما ابتعدوا ، هكذا يظنون ، فستنهار الامور ··

وتجىء بعض القيادات الاعلى منهم لتكافئهم على تفانيهم « ليل نهار » فى العمل فيتقلدون مناصب أعلى ومن ثم تزيد مسئولياتهم وينخرطون فى العمل بشكل اكبر وبجهد أكبر ·· وهكذا ·· ويبدأون فى احضار ما تبقى من العمل معهم الى المنزل ·· لكى « يسهروا عليه » واحيانا ، بل كثيرا ، ما تضيع العطلة الاسبوعية فى العمل أيضا · ويمكن لهم عادة أن يستمروا فى هذا الاسلوب بين خمسة عشر وثلاثين عاما ··



واحيانا مانسمع البعض منهم يصرح بكل فخر :

ـ أنا بقالى ١٦ سنة ما أخدتش أجازة أقضيها مع أولادى ..

ولكن لاتهتم كثيرا بمشاعر الفخر التى يظهـــرها ولاحظ نبرة الصوت التى تدل على مشاعر الندم عليها ..

وقضية مباراة « شمعة تحترق » .. شائكة ويحوطها الكثير من الغموض والحساسية . فالانسان الذى يتفانى فى عمله الى هذه الدرجة .. مخلص ولاشك الى أبعد حدود الاخلاص .. وهـــذه نعمة نحمد الله عليها .. ولكن : هناك جانب آخر يجب ألا نغفله . وهو : أنه من نعم الله علينا أيضا أن هدانا الى أن خـــير الامور أوسطها .. فلا نسرف فى استهلاك صحتنا على حساب أشياء أخرى ولا نتكاسل أيضا فنضر بالمجتمع .. ثم أن الله عز وجل قد هدانا الى العلم النافع الذى يشير علينا بالاستفادة من تجارب وخبرات البشر .. ومن بين ما هدانا الله اليه أن نعرف أفضل الاساليب الناجحة فى الادارة ...

تعلم الانسان من خبراته أن المدير الذى يقوم بالعمل منفـــردا يقع فى خطأ عدم تكوين الصف التالى له ، وهذا يعني أنه لايقـــوم بتفويض الصلاحيات للآخرين .. لافتراض تبناه ، بأن الآخرين فى الغالب ليسوا بخير .. وتعلم الانسان أيضا من خبراته أنه لابد ان يكون هناك توازن بين الحمـولة والطاقة حتى تخرج النتـائج بالشكل المستهدف .. والطاقة البشرية محدودة بعوامل كثيرة أهمها الصحة والقدرة على الاستمرار بهذه الصحة .. وتعلم الانسان أيضا أنه يملك الادارة بالاستثناء بصورة أفضل من الادارة بكل صـــغيرة وكبيرة .. وتعلم أن التخطيط يساعد على البعد عن أسلوب اطفاء الحرائق من ان لآخر فى ادارة أى عمل .

واذا كان الله قد هدانا ، من بين ما هدانا جل شأنه ، الى كل هذا فلماذا نحترق ؟ لماذا نحرق أنفسنا ونستهلك أعصـــابنا على حين يحصل غيرنا على نفس النتائج ، وربما أكثر قليلا .. بجهد متوازن يحقق استمرارية استمتاع الانسان بالجوانب المختلفة لحياته .

تبقى أيضا مشكلة هامة تتعلق بلاعب مباراة « شمعة تحترق » ، وما يستطيع أن يعطيه خاصة اذا تولى أحد المناصب القيادية فى شركته . وهذه المشكلة ترتبط بنوع الفكر الذى يقدمه : هل هو فكر تحليلى ، أو فكر ابتكارى ؟ ...

تشير الدراسات الى أن الفكر الابتكارى يولد مع الصفاء الذهنى وانطلاق الافكار خارج الحدود التقليدية ٠ والاستمرار فى العمل لفترات طويلة كفيل بقتل أى فكرة ابتكارية فى مهدها ٠٠

من المتوقع أن يكون للاعبى مبارة « شمعة تحترق » وجهات نظر تتعلق بأن المرحلة التى يمر بها المجتمع تتطلب التفانى وان يحمل الانسان الشعلة حتى ولو أحترق معها ليضىء الطريق أمام الآخرين ومع تعاطفنا الكامل لاخلاصهم وتقديرنا الكامل لتفانيهم ، نقول اذا كان هذا هو الطريق الوحيد باركم الله ٠٠ ولكن اذا كان هناك بدائل توصلنا الى نفس النتيجة ــ مع حفاظنا على صحتكم وصفاء ذهنكم ــ فليباركم الله ويهديكم اليها ٠

اذا أردنا أن نكشف عن نفسية هذا الانسان بدرجة أعمق فاننا سنجد أن أفتراضه السيكولوجى والذى يـريد أن يؤكده دائما هو : « اننى وحدى بخير ٠٠٠ وكل النـاس أو كل الذين يعملون معى ليسوا بخير ٠٠ والدليل على ذلك أننى أحاول أنأنجز كل شىء بنفسى ٠٠ أنا لا أثق بأحد ٠٠ هم ليسوا أكفاء ٠٠ولذلك فأنا مضطر أن أفعل كل صغيرة وكبيرة بنفسى

هو لا يريد أن يترك لاحد شيئا ٠٠ يريد أن يمسك كل شىء بيده ٠ وهذه هى « المركزية » التى تحاربها علوم الادارة الحديثةوالتى تتسبب فى كثير من الاخطاء واختفاء الفكر الابتكارى ٠٠

واذا قدموا له معاونين أكفاء لمساعدته ورحمة بصحتـه فانه سيحاول أن يثبت أنهم أغبياء اذ أنهم ليستوا على نفس الدرجة من الكفاءة أنه أيضا لايستطيع الاعتماد عليهم ٠

كثير من أماكن العمل تحظى بهذه النوعية من الناس ٠٠ وفى تصـورنا أنهم يضرون بمصـلحة العمل أكثر مما يفيدونه ٠٠ فهم لايعطون لاى انسان آخر الفرصة لكى يثبت كفاءته ويكتسب خبرات جديدة ٠

ليس بمستغرب أن نلاحظ فى الحياة اليومية نوعا من البشر يلعب مباراة تنتهى عادة الى تصعيد المواقف بين أفراد آخرين ‥ مثل هذا النوع من البشر هم لاعبو مباراة « أدعوك أنت وهو الى الشجار » ‥ ويبدأ اللاعب عادة بأن يلتقط الخيط مع أى طرف ويجعله يحكي له بعض التفاصيل عن موقف معين ثم يستمر فى تسخينه الى أن يصبح هذا الطرف جاهزا تماما للانطلاق ‥ فيتركه ينطلق نحو الهدف ‥ وعادة ما ينطلق الصاروخ الساخن لتحقيق الهدف الاصلى للاعب وهو التدمير ‥ تدمير العلاقات ٠

محسن وسميرة زملاء فى العمل ‥ وقد دعت الظروف فى الشركة أن يستمر العمل الى ساعات متأخرة لمدة ثلاثة أيام كل أسبوع بسبب افتتاح خمسة فروع جديدة فى وقت واحد ٠ وبسبب انقطاع التيار الكهربائى وتوقف مراوح التهوية عن العمل في احدى الامسيات أخذت سميرة تفكر بصوت مرتفع عن مدى الاجهاد الذى حل بها ذلك اليوم من كثرة العمل ٠ وهنا التقط محسن الخيط من سميرة وبدأ فى عملية التسخين ٠

محسن : أنا مش فاهم ايه اللى بيحصل فى الشركة دى ٠ يعنى هو كل شوية نتزنق فى ساعات عمل اضافية والبهوات اللى فى الاقسام التانية يناموا ‥ ده حتى الموظفين اللى فى الفروع الجديدة اللى حاتنفتح ما بيشتغلوش قدنا ٠

سميرة : صحيح الواحدة منا ما أعرفش ازاى بتوافق على أنها تشتغل طول النهار كده ٠ ده أنا حاسة أنى زى اللى مربوطة فى طاحونة وعلى آخر اليوم يبقى مافيش فيه صحة ٠

محسن : أنا مش فاهم انتى ازاى ساكتة لغاية دلوقتى على الحكاية دى ‥ طيب أنا راجل وأقدر أستحمل ‥ لكن انتى معقول تشتغلى كل المدة دى وحتى رئيس الشركة مش دارى بيكى وفى الآخر يقولوا الستات عمالة تشتغل تريكو طول النهار فى الشركة ‥

وهكذا يستمر محسن فى عملية التسخين الى أن تقترب سميرة من حالة الانفجار ٠٠ سميرة تبتلع « الطعم » وتنطلق الى غرفة رئيس مجلس الادارة لتنفجر فى وجهه بالشكوى من السياسة الظالمة التى لا ترضى أحدا والتى ذهبت هى ضحيتها ٠٠ وأثناء عملية الانفجار تفقد سميرة قدرتها على التحكم فى ألفاظها لينتهى الموقف الى انفجار مقابل من رئيس مجلس الادارة ينقلها بالتالى الى خارج غرفته ٠

ولم تفق سميرة من هذا الانفجار الا وهى تغادر غرفة رئيس مجلس الادارة ٠٠ وتسمعه يقول :

– صحيح انتى ماتستاهليش ٠٠ أنا الحق علية اللى كنت بافكر فى مكافآتك ٠٠ ومن كام يوم لسة كنت باقول لزميلك محسن انى حا أأمر بصرف مكافأة لك وأن الدور قرب عليكى للترقية ٠

● ايه اللى تتوقعه من واحد فى حالتى ؟؟

كان الدكتور طه حسين رحمه الله ، قدوة ومثالا للانسان الذى تقف فى طريقه العوائق ، ولكنه يتخطاها بارادته التى تتجاوز حدود الضعف البشرى . هناك للاسف بعض الافراد الذين يبحثون عن العوائق البسيطة ثم يجسمونها لكى يجعلوا منها سدودا عالية ، يحتمون بها لكى يخفوا عجزهم عن مواجهة الحياة .. وهذه الفئة الاخيرة هى التى تلعب مباراة : « ايه تتوقعه من واحد فى حالتى » .

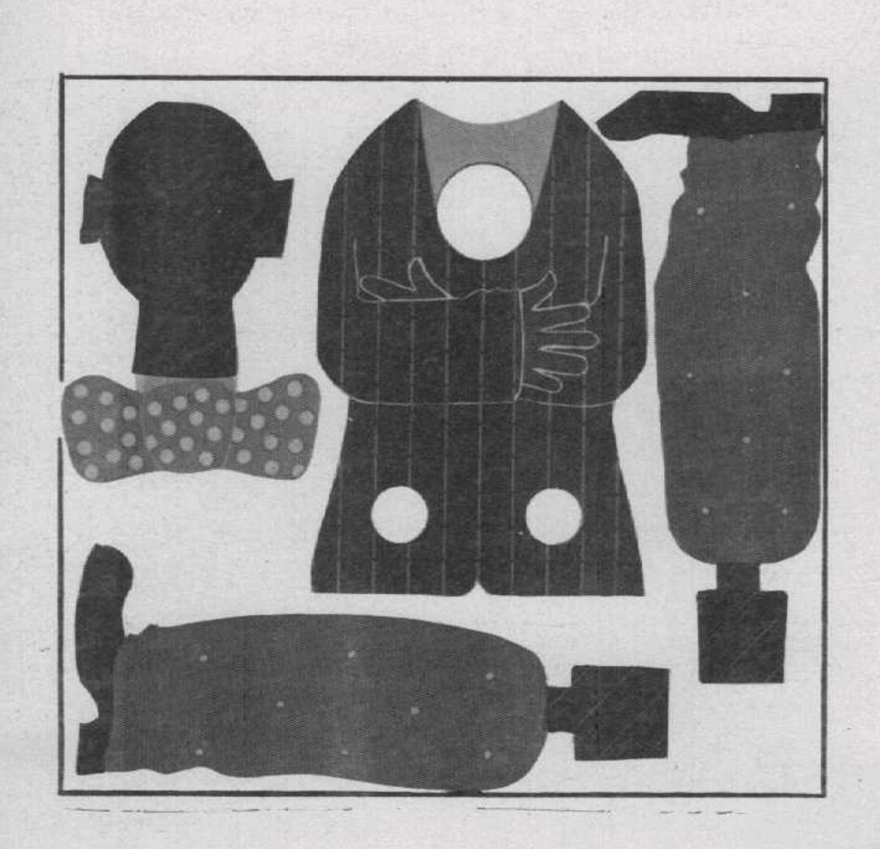
هؤلاء اللاعبون يقصرون دائما فى أعمالهم ، ويحاولون استدرار عطف الآخرين من خلال استعمالهم لاى نواحى عجز أو أى ظروف اجتماعية أو غير اجتماعية .. مثال ذلك الموظف الذى يتأخر دائما عن عمله ، أو يتهرب من المسئولية تحت ستار من الحجج بعضها حقيقى ولكن يمكن تخطيه .. وبعضها وهمى ..

بعض تلاميذ المدارس يلعبون هذه المباراة بكثرة كوسيلة للتخلص من عقاب المدرس لهم . فاذا سأل المدرس التلميذ : لماذا لم يستذكر واجبه ؟؟ قد يرد عليه التلميذ :

ـ ماما امبارح كانت تعبانة وراحت للدكتور وقعدنا طول الليل سهرانين جنبها .. وكأنه يريد أن يقول : « ايه اللى تتوقعه من تلميذ أمه كانت مريضة » .. اذا تكرر سلوك هذا التلميذ فى استخدامه « للحجج » فانه لاعب ..

باسم هذه المباراة يرتكب كثير من الافراد أخطاء فى حق أنفسهم وفى حق المجتمع وأيضا ترتكب شعوب بأكملها أخطاء فى حق نفسها وربما تتعرض للكوارث فى تاريخها وخاصة اذا كانت قد اعتادت أن تلعب هذه المباراة بصفة مستمرة ..

ونود أن نؤكد على شيئين بالنسبة للاعب هذه المباراة : أولهما أنها تتم فى كثير من الاحيان على مستوى لا شعورى ، والترجمة العلمية لذلك أنه يلعب مباراة التبرير والتبرير هو أحد الاسلحة النفسية الخطيرة التى يخدع بها الانسان نفسه قبل أن يخدع الآخرين



٠٠ وثانيهما : أن لعب هذه المباراة مقصور على نوعية من الشخصيات تعرف بالشخصية العاجزة ٠٠ وهى شخصية محدودة الذكاء محدودة الخبرة لا طموح لها ولا تطلعات ٠٠ تجزع من المسئولية ويرهقها أقل جهد ٠٠ ولهذا فهى دائما تهرب ٠٠ اذا وضعتها أمام الامر الواقع فهى تلجأ الى سلاح التبرير ٠٠ تبرر أى عجز أو قصور فيها ٠٠ أى أنها تلجأ الى لعب مباراة « ايه اللى تتوقعه من واحـــد فى حالتى » ٠٠

ولهذا من المستحيل أن ترى انسانا ناجحا يلعب هذه المباراة ٠٠ فهى مباراة الفاشلين دائما ٠٠

أن يلعب انسان هذه المباراة ، فهذا معناه أنه يفتقد الى المنطق السليم والاسلوب الصادق فى تحليل أخطائه لكى يحاول تفاديها فى المرات القادمة ٠٠

الاسلوب الذى يؤدى حتما الى الرسوب فى الامتحان كان سببه ٠٠ وفاة والده ٠٠ فشل المشروع الذى كان بصدد القيام به هو أن صديقه خرج من الوزارة ٠٠ طلاقه من زوجته كان بسبب تدخل حماته ٠٠ تقصيره الدائم فى العمل سببه أنه مجهد فى البحث عن شقة ٠٠

ويظل هكذا طوال عمره ٠٠ يريد أن يقول لك :
ـ أشفق على ٠٠ اننى أستحق العطف ٠٠ لا تلمنى ٠٠
مشكلة المشاكل أن يعمل معك شخصية عاجزة ٠٠

وكارثة رهيبة أن يكون هذا هو أسلوب الحكومات والشعوب فى التعامل مع مشاكلها ٠٠

سيظل هذا الانسان فاشلا عاجزا طوال حياته ٠٠

وستظل مثل هذه الحكومات والشعوب فى قاع العالم حتى يوم القيامة ٠٠

● عسكر ٠٠ و ٠٠ حرامية :

هل لاحظت ، كيف أن بعض الافراد يلعبون مباراة تنطوى على وقوعهم متلبسين فى النهاية أمام مشهد من التجمعات البشرية ٠٠ دعنا نذكرك بعدد من الامثلة على لاعبى هذه المباراة ٠٠

● التعليمات واضحة جدا فى دور السينما المغلقة بالامتناع عن التدخين . والا تعرض المدخن للعقـــاب ٠٠ ومع ذلك تجد بعض الافراد يستمتعون بالتدخين بشكل متعمد فى دور العرض السينمائى المغلقة ٠٠ ويعلمون أنهم سوف يتعرضون للقبض عليهم بواسطة أمين الشرطة مثلا ٠٠ وبالفعل يتم القاء القبض عليهم ويقاومون فى البداية ثم يخرجون بعد أن يكونوا قد لفتوا نظر جميع المتفرجين اليهم وهم فى الطريق الى القسم ٠

● بعد كثرة حوادث اطلاق الاعيرة الصوتية واستخدام العاب الصواريخ فى مباريات كرة القدم ، أصدرت الشرطة تعليمات صريحة بان المخالفين سيقعون تحت طائلة القانون ٠ ومع ذلك فان هذه هى الفرصة الذهبية للاعبى المباراة ٠٠ مباراة « عسكر وحرامية » يخبئون أدواتهم بشتى الوسائل ثم يطلقونها فى أثناء المبـــاراة ، وكأن أحدا لن يراهم ٠٠ ولكن فى الواقع هم يسعون الى أن تقبض عليهم الشرطة أمام الجماهير الغفيرة ويخـــرجون ويد الشرطة على أعناقهم ٠٠ يرسمون على وجوههم علامات الأسى ٠٠ ولكنهم فى الحقيقة سعداء جدا من الداخل ٠٠ فقد حصلوا على المكسب الذى يريدون ٠٠

● بالمثل ، وفى مجال العمل ، قد يلجأ أحد العمال الى لعب هذه المباراة بالتدخين فى أقسام المصنع التى يحظر فيها ذلك ٠٠ لخطورة اشتعال الحرائق أو أن يوقع شخص لزميل غائب فى دفتر الحضور والانصراف ٠٠ وهو يعلم أن امضاءه سوف يكتشف ٠٠ وان هذا يخالف التعليمات ٠٠

واللاعب الذى نتحدث عنه هنا ، يفضل أن يلعب دور « الحرامى » ليس الحرامى بالمعنى المتعارف عليه ٠٠ فالحـرامى الحقيقى قد يسعى الى تنفيذ عملية سرقة نظيفة ١٠٠٪ ولكن الحرامى الذى يلعب هذه المباراة يترك دائما آثارا تدل عليه حتى يقع فى أيدى الشرطة ومثال على ذلك أن الذى يدخن فى دار العرض « السينما » لا يفعل

ذلك منذ بداية دخوله دار العرض ·· ولكنه ينتظر حتى يتم اطفاء الانوار ثم يشعل سيجارته ·· وكان أحدا من رجال الشرطة لن يراه ·· علما بأنه يدرك أنهم موجودون ··

لاعب مباراة « عسكر وحرامية » عادة يحمل افتراضا سيكولوجيا بأن الناس وخاصة الشخصيات السلطوية منهم ليسوا بخير ·· ولهذا فهو يريد اثبات ذلك في كل مرة يلعب فيها المباراة · ويقوم اللاعب بتقمص دور الحرامي ويترك دور العسكر ، لأى شخصية والدية سلطوية ·· وحينما يقبض عليه العسكر في دار العرض يحاول أن يعمل « هيصة » لكى يحصل على شفقة المتفرجين ويجعلهم يشعرون بأنه مسكين وأنه ضحية للشرطة الظالمة التى حرمته من متعة الفرجة على الفيلم لمجرد أنه دخن سيجارة ·· مجرد سيجارة وبهذا الشكل يثبت لنفسه وللجميع أنه ضحية للمجتمع الظالم ·

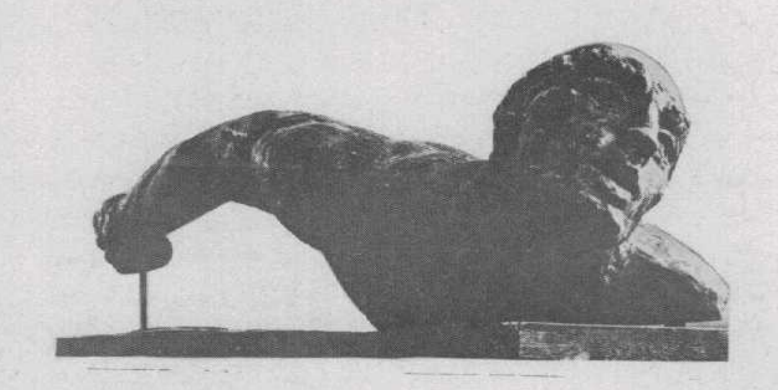
هذه المباراة ليست نادرة الحدوث كما تظن ، أو كما يوحى لك اسمها ·· فصاحبها لا يعنى تماما أن يظهر بمظهر الحرامى ، انما المقصود بكلمة حرامى هو من يقع فى خطأ تحـــرمه وتعاقب عليه السلطة ·· وهدف اللاعب هو تحدى السلطة حتى ولو كان هو الضحية ·· وهى تعكس حالة نفسية معينــة للاعب ، وأيضا قد تكون مباراة مفضلة لشعب من الشعوب ·· فهذه المباراة تلعب على المستوى الفردى وعلى المستوى الجماعى ·· فهى المباراة المفضلة لدى عدد كبير من أفراد الشعب وتكون مقبـــولة ومتعارف عليها وتحصل على تأييد وتعاطف عدد كبير من الناس ··

فمباراة « عسكر وحرامية » تحـــد للسلطة ·· ومن الطبيعى أن يتحد الشعب مع السلطة مادامت تخدم مصالحه وتحافظ عليها · ولكن فى بعض الشعوب هناك نفور وكراهية ورغبة لتحدى السلطة ·· وهذا يرجع الى عوامل لا شعورية وشعورية تاريخية ترسبت فى أعماق الشعب تجاه السلطة وذلك فى حالة الشعوب التى عانت طويلا من الاستعمار الذى تولى الحكم بنفســه أو من خلال حكام تابعين له ·· ولذا أصبح من وسائل المقاومة السلبية لهذا الاستعمار تحدى السلطة وكسر أوامرها ·· وأيضا لابد أن نتوقع أن يكون هذا هو نفس أسلوب الشعوب المحرومة من الديموقراطية · ولذلك فبدلا من التوحد الصحى والطبيعى مع الســلطة ، تصبح السلطة

مكروهة ويصبح التحدى لها هو نوعا من الانتقـــام الذى يشفى الصدور .

وعلى المستوى الفردى يسلك هذا السلوك الافراد الذين عانوا من السلطة الوالدية المتعنتة القهرية التى حرمتهم من الاستمتاع بطفولتهم .. ومن تكوين شخصية استقلالية لها رأيها وتصورها للمواقف ومشاركتها فى رسم حياتها ..

ولهذا .. أصبحت كل سلطة أخرى هى سلطة قهرية انتقادية وأصبح التحدى لها لا يجلب السعادة ..



● قاعة المحكمة :

عادة ما تقود مباراة « عسكر وحرامية » الى مباراة ذات ثلاثة أطراف · تسمى مباراة « قاعة المحكمة » ·· وفى هـــذه المباراة الاخيرة ، فان مقدم الدعوى (الشاكى) والمدعى عليه كلاهما يتنافس على دور الضحية فيلجآن الى القاضى ، الذى هو فى الاصل ليس بالضرورة لاعب مباريات ، ليصدر حكما يظهر منه أحدهما على حق والآخر مخطىء أو مذنب · فاذا وقف القاضى فى صف أى منهما فانه سينظر اليه من أحـــدهما على أنه « ظالم » وهو الذى خسر الدعوى ·· وعلى أنه « منقذ » من الذى كسبها ·

وفى المحيط العائلى فان هذه المباراة يلعبها الاطفال من الصغر فيتخاصم طفلان ثم يلجآن الى الوالد مثلا ليكون بمثابة القاضى ·· فاذا ما أخذ القاضى صف أحدهما بشكل متكرر دون تمحص تكونت مشاعر التفوق والانتصار عند من كسبها · ولكن فى النهاية سيتعود كل واحد من الطفلين على أن يلعب المباراة حينما يكبران ·

وكما أن هذه المباراة تلعب بين تلاميـــذ المدارس أيضا حيث يتخذون من أحد زملائهم أو من المدرس أو الناظر قاضيا ، فانها تلعب أيضا بعد ذلك فى مجال العمل · وقد يصل الأمر بلاعبى هذه المباراة أن يصلوا الى قاعة المحكمة فعلا ، أو أن ينتهى بهم الأمر الى النيابة الادارية أو أمام رئيس مجلس الادارة أو الشئون القانونية أو رئيسهم المباشر · ليس مهما بالنسبة لهما من هو القاضى ، وانما المهم أن يكون هناك قاض وأن يصدر حكما ·

واذا كان طرفا الشجار من اللاعبين ، فقد تكون افتراضاتهما بأن الشخصيات السلطوية ليست بخير وبالتالى فانه بمجرد أن يصدر القاضى حكمه يستريحان من المتشاجرة وينظران معا الى القاضى على أنه ظالم وبالتالى فهما فى حاجة الى بعضهما البعض · وربما تكون قد سمعت ، عزيزنا القارىء ، عن حالات نزاع استمرت قضيتها لفترة طويلة أمام المحاكم بدعوى طلاق وبمجرد أن يصدر القاضى حـكمه بالطلاق يصطلح الزوجان وتعود الحياة الى مجراتها الطبيعية بينهما·

لقد شرحنا لك هذه المباراة لكى نحذرك من لعب دور « القاضى » ستجد دائما من يحاولون جر قدمك لكى تكون طرفا فى المباراة ··

وسوف تتطوع بحسن نية وبدافع الخير الى أن تتبنى المشكلة أو القضية ·· وسوف تستمع الى كلام الطرفين وتحاول أن تكون حياديا ·· وتقول كلمة الحق وتصدر حكمك بأن أحد الطرفين مخطىء والطرف الآخر على حق ·· وهذا معناه أن أحد الطرفين سوف يغضب منك لأنك لم تنصره ·· وسوف تتوقع أنت لطيبتك أن الذى نصرته سوف يكون مسرورا وشاكرا لك لوقوفك بجانبه·

بعد ذلك ستفاجأ بأن كلا طرفى النزاع قد ضربا بقرارك وحكمك عرض الحائط وسوف تجد أن الطرف الذى نصرته يقول لك :

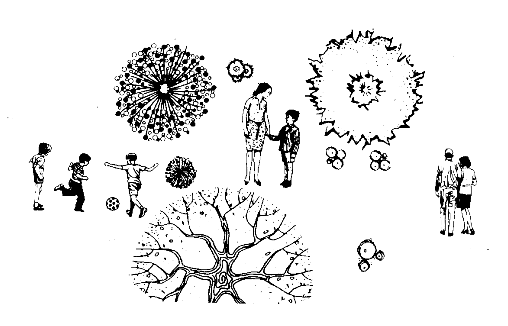
ـ فى الحقيقة أنا أعدت النظر فى الموضوع ولقيت نفسى كنت مزودها شوية ، وانه (أى الطرف الثانى) معه بعض الحق ·· !!

سوف تجد أنهما أصبحا أصدقاء وأصبحت أنت الطرف المكروه فى اللعبة وانهما اتفقا معا على أنك ظالم وأنهما لن يحاولا الاستعانة بك مرة أخرى ·· وهذا معناه أنهما لم يكونا فى حاجة الى قاض بقدر حاجتهما الى شخص يتفقان عليه ويتقاربان على حسابه بأن يتخذا موقفا موحدا ضده ··

نكرر النصيحة ، عزيزى القارىء ، بعدم لعب دور القاضى ·· واذا اضطررت لذلك نظرا لصداقتك القوية بأطراف النزاع ، فنحن ننصحك بالتأنى والتريث فى الفحص ·· ليس فحص القضية ·· ولكن فحص أطراف القضية ·· اسأل نفسك هل هما من هواة لعب هذه المباريات ومن هواة الشكوى والاستمتاع بأن يكون أحدهما مظلوما والآخر ظالما ·· أن يكون أحدهما منتصرا والآخر مهزوما ··

بعض تصرفات الكبار تشبه الى حد كبير تصرفات الاطفال ·· تماما كالطفلة التى تجرى الى أمها وتشكو صديقتها التى ضربتها ·· فتنهر الأم الطفلة التى ضربت ابنتها ، وتفاجأ الأم بأنهما يجريان ليلعبا معا مرة أخرى ·· !! فتتكرر نفس القصة أكثر من مرة · وتبدأ الأم فى ملاحظة الموقف من بعيد وتفاجأ بأن الطفلة لا تتعرض لابنتها فعلا بالضرب ·· ولكن ابنتها تجرى نحوها وتشكو الطفلة ·· والطفلة المشكو فى حقها تعترف بواقعة ضرب لم تقم بها ·· ؟؟

لاتقل رأيك بسهولة وببساطة فى الاشـــياء ٠٠ لاتلق أحكاما يمينا وشمالا ٠٠ ولا داعى لان تلعب دور القاضى فى كل الاوقات ٠٠ الناس لا يحتاجون الى قاض ليفض منازعاتهم ٠٠ الناس هم أقدر الناس على حل منازعاتهم دون الحاجة الى قاض ٠٠ وانما يحتاج الناس الى من يقول لهم : أنتم على حق ٠٠ وأنتم لستم على حق ٠٠ أنتم ظالمون ٠٠ وأنتم مظلومون ٠٠ وبعد ذلك يتفقون ضدك ٠٠ لانك « تدخلت فيما لا يعنيك » ٠٠ وبالتالى ستسمع « مالا يرضيك » ٠٠



● يا مظلوم يا انا ..

كثير من المباريات التي تلعب من موقف الضحية الذي يريد ان يدعم مشاعره السلبية بأنه ليس بخير ، تندرج تحت عنوان « يا مظلوم يا انا » .. ويلعب بعض الافراد هذه المباراة حينما يستغرقون في الشعور بالأسى والاسف على أنفسهم .. لقد تبنى مثل هؤلاء الافراد افتراضا من طفولتهم بأنهم ليسوا بخير وانهم غير قادرين على حل المشكلات . وبالتالي فانهم حينما يلعبون هذه المباراة انما يحصلون على ما يواسيهم بالشكوى والاسى على أنفسهم

ومن أمثلة العبارات الشائعة التي يستخدمها لاعبو هذه المباراة:

● انا ليه يا ربى ما طلعتش حلوة زى الباقيين .. (يا مظلومة يا انا)

● كل الناس بتسهر برة الا أنا .. (يا مظلومة يا أنا)

● ماحدش بيشتغل أيام الجمعة الا أنا .. (يا مظلوم يا انا)

● كل الناس اللى زيى بقوا وكلا وزارات الا أنا ... (يا مظلوم يا انا)

هذه المباراة مدمرة للذات ، فهى تدعم المشاعر السلبية عند لاعبها الى درجة تجعله غير قادر على مواجهة الحياة أو التفاعل معها. وعادة ما ينتهى الامر بلاعبها الى العزلة والانطواء . واذا كان لاعبها يعانى في الغالب من الاكتئاب المقنع فان الامر سينتهى به فى الغالب الى دخول عالم الاكتئاب الواضح من أوسع أبوابه ..

والمباريات من نوع « يا مظلوم يا انا » كثيرة ، واحد أشكالها هو مباراة « ليه دايماً ده يحصل لى أنا » . وفي هذه المباراة الأخيرة فان اللاعب يرتكب الخطأ ويتمادى فيه ثم ينتهى فى دور الضحية دائما الذى يرتاح اليه ويلوم بعد ذلك الظروف التى تقسو عليه وتضعه فى هذا الدور ..

والمثال الواضح على لاعب مباراة « ليه دايما يحصل لى أنا » هو الطفلة الصغيرة التى تعمل « شغالة » فى أحد البيوت وتتعود على معاملة قاسية من مستخدميها . دائما تتلقى عبارات مثل « انت غبية » و « أنت خيبة وحاتفضلى طول عمرك خيبة » وهكذا .. هذه الطفلة ذاتها يمكن أن تنمو كفتاة تحمل مشاعر سلبية عن ذاتها تبحث دائما عن تدعيمها . وقد ينتهى بها الامر الى أن تهرب مع « المكوجى » الذى يعاملها بقسوة ويتزوجها ثم يستولى على مصاغها .. ويرميها بعد ذلك .. وهنا تواسى نفسها مرة أخرى بعبارتها المفضلة « ليه دايما ده يحصل لى أنا » ..

● مش باللذمة دى مصيبة ؟؟

أصبحت عبارة « مش باللذمة دى مصيبة » تلعب من قبيل التسلية فى كثير من التجمعات البشرية . والغريب أن الافراد يلعبون هذه المباراة فى كثير من الاحيان بشكل متكرر فى اليوم الواحد دون أى ملل بحيث أصبح من الصعب أن نفـرق بين اللاعبين المحترفين واللاعبين الهواة واللاعبين بالصدفة . والنموذج الشائع لمثل هذه المباراة يسير على النحو التالى :

يتقابل اثنان من الاصدقاء أو الزملاء أو المعارف ويبدأ الحـوار المعتاد بالتحية ثم تبدأ المباراة :

الأول : والله يا أخى انت كنت على بالى امبارح وكان نفسى أتصل بيك بأى شـكل . لكن انت عارف بقى .. التليفون عندنا ما بينطقش .

الثانى : اسكت يا أخى ماتجيبليش سيرته أحسـن أنا بتجيـلى حساسية لما باسمع سيرة التليفون .

الأول : عندك حق يا أخى .. تصور شهرين مافيهوش حرارة ..

الثانى : شهرين مين يا عم .. ده أنا بقى لى سـنة كاملة ماستعملتش التليفـون أكثر من ست أيام . وايه .. باعتينلى فاتورة بمكالمات زيادة .

الأول : ده أنا رحت المصلحة قالولى اصبر شوية علشان ماسورة الميه ضربت وغرقت الكابل ..

الثانى : ياعم ماتجيبش سيرة الميه .. ده أنا ماباشوفهاش دلوقت .. والله وحشانى أيام زمان أيام ماكنت بافتح الحنفية وتنزل منها الميه .. دلوقتى ياسيدى بنستعمل الجرادل من الدور الاول .

الأول : احمد ربنا انك بتلاقى ميه نظيفة ده أنا الكام يوم اللى بتنقط فيهم الحنفية ميه بينزل معاها حاجات حمـرة وخضرة ومابقيتش عارف امتى السمك حاينزل مع الميه .

الثانى : نضيفة مين ياعم .. دى عاملة زى مية المجارى ..

الأول : لأ المجارى دى حكايتها حكاية معانا ·· تصور بنلبس أكياس نايلون أول ما نوصل الشارع علشان نعدى بيها لغاية البيت ·

الثانى : وتلاقوها فين أكياس النايلون دى يا اخويا ·· ده احنا دورنا على أكياس نايلون فى السوق علشان نحط فيها اللحمة فى التلاجة مالقيناش أبدا ·· خفوها تجار السوق السودة ··

الأول : هما بيغلبوا ·· شوف عملوا ايه فى السجاير ··
الثانى : ·· ·· ··
الأول : ·· ·· ··

وهكذا يستمر الحوار ·· مصيبة قصاد مصيبة ··
واحد يطلع مصيبة ·· والثانى يحط له مصيبة أكبر ··
ثم ينتهى الحوار على نحو :

الثانى : الا قول لى بالمناسبة ·· انت كنت عايز تتصل بيه ليه ·· خير ان شاء الله ؟

الأول : هى عاد فيها خير ·· والله ما أنا فاكر يا اخى ·· مش بالذمة دى مصيبة ·

الثانى : فعلا يا أخى ·· سلامو عليكم ·· خلينا نشوفك ·· !

ثم يسير كل منهما وقد اسودت الحياة فى وجهيهما لتبدأ دوامة مأساوية مع لقاء آخر لكل منهما مع صديق أو زميل أو معرفة جديدة ·· المهم أنك لو سألت أى منهما ما الذى فعلت لكى تساعد فى حل المشكلة ·· هل فكرتم فى الجهود الذاتية كحل للمشكلة يقول لك « مافيش فايدة ·· جهود ذاتية مين ياعم ·· قول يا باسط » ··

الخلاصة ·· أنا لست بخير وانت لست بخير أيضا ·· هذه هى الرسالة التى يفضلها كل منهما ·· !

هذه المباراة مدمرة · والدليل على ذلك أن المشاعر السلبية التى تتكون بعد نهايتها تجعل كلا الطرفين مستنزفا بدرجة لا يرجى بعدها من ورائه أى انتاج أو انتاجية ·· ولايمكن انكار أن بعض هذه الامور أو أغلبها وقد يكون كلها يحدث فى الحياة العملية ·· ولكن لاشك أن هناك من الايجابيات ما يكمل صورة الحياة على أى أرض · وأين هذه الايجابيات وسط ذلك الحوار ·· ؟

على أن لمباراة « مش بالذمة دى مصيبة » تطبيقاتها الكثيرة داخل العمل والتى عادة ما تحمل نفس الرسالة السيكولوجية النابعة من افتراض « أنا لست بخير وأنت لست بخير » وقد تجرى هذه المباراة داخل العمل على نحو :

شفيق : سمعت ياسى عبده ٠٠ المدير العام حاينزل يمر على المواقع بعد التعليمات الجديدة ٠

عبده : أيوه ياسيدى ٠٠ سمعت ٠٠ اسمع كلامك أصدقك وأشوف أحوالك استعجب الله يرحمها أمى كانت دايما تقول الكلام ده ٠٠ ان شاء الله بقى حايعمل ايه بسلامته!

شفيق : يمكن يخصم لك يومين ٠٠ والا يديلك علاوة ٠٠

عبده : الاتنين زى بعض ٠٠ لو خصم يومين ماتفرقش لانها : بايظة ، بايظة ٠٠ ولو اداني علاوة حايخدها الفكهانى ويديلى بطيخة قرعة حارميها طبعا ٠

شفيق : على رأيك ٠٠ دى بقت حاجة تقرف ٠٠ انت فاكر المرة اللى فاتت لما قالوا حايعملوا اللايحة الجديدة وادونا استمارة نملاها وآدى وش الضيف ٠٠

عبده : لايحة مين يا عم ٠٠ ربنا يسهل لك ٠٠ انت ناسى أما٠٠
شفيق : أيوه والله يا أخى عندك حق ٠٠ والادهى من كده ان ٠٠

ويستمر كل من شفيق وعبده فى تعذيب كل منهما الآخر حتى ينتهى الحوار على :

عبده : مش بالذمة دى مصيبة يا شفيق يا اخويا ٠٠ ياللا بينا نروح ٠٠

شفيق : صحيح دى بلوة مش مصيبة بس ٠ بالمناسبة كان فيه واحد من العملا جاى يسأل عليك وقلت له يستناك بره

عبده : عملا مين يا عم ٠٠ خليه يفوت بكرة ٠٠ علشان يتسلى شوية ٠٠ أنا ناقص ٠٠

ترى لماذا يهوى بعض الناس لعب مثل هذه المباراة ؟
فى الحقيقة ان هناك عدة أسباب :

ـ أن يكون ذلك احدى سمات الشخصية وخاصة فى الشخصية الهستيرية والشخصية العاجزة والهدف طبعا هو جذب الانتباه عن طريق اثارة التعاطف ·

ـ وقد تكون مسالة مرتبطة ببعض الافكار والعادات السائدة في المجتمع ·· فالمجتمعات التى تخشى الحسد دائما تجد الناس فيها ينعون حالتهم حتى لا يحسدهم الناس على الخير الذين هم فيه ·

ـ وقد تكون هذه هى بدايات الاكتئاب ·· ففى الاكتئاب يشعر الانسان أنه مظلوم وانه قليل الحظ ويرى أنه لا يستحق الا أن يكون فى هذا الوضع الظالم له ·· ولكن فى تلك الحالة لا نعتبر أنه يلعب مباراة ··

ترى ماذا يكون موقفك من الانســـان الذى يهوى لعب هــذه المباريات حتى أنه أوجع دماغك بكثرة شكواه ·· ؟؟
الحل أن تبتسم فى وجهه وتقول له :
ـ انت أفضل كثيرا من غيرك ··

انك بذلك تغيظه ·· فهذا معناه أنه لم يستطيع استثارة شفقتك ·· اذا أردت أن تريح دماغك فعليك اتباع هذا الاسلوب وبالتالى سيتحول الى شخص آخر لكى يشكو له حاله ·· منتظرا أن يتعاطف معه ويقول له :

ـ معاك حق ·· انت فعلا ماخدتش حقك ·· انت فعلا مظلوم ··

ليس بمستغرب على بعض من يتعرفون على أداة تحليلية لفهم سلوك البشر أن يقوموا باستخدامها بشـــكل يجعلهم يدخلون في دائرة لاعبي المباريات السيكولوجية وهم يدخلون هذه الدائرة من خلال لعبهم لمباراة : « يا محلل يا نفسي » .

وفي هذه المباراة فان بعض الافراد يحاولون استخدام ما حصلوا عليه من لغة جديدة « لكبس » الآخرين ومحاولة اظهار معلوماتهم المنقولة في التحليل النفسي . فقد يعتقد البعض أن مجرد معرفته لبعض المعلومات عن سلوك البشر قد أهلته لان يصبح محللا نفسيا بمقدوره أن يفتح البشر ويعرف ما بداخلهم . وبالتالي فانه يتصور انه قد أمسك بكل الادوات الجراحيـــة ويبدأ بالفعل في اجراء العمليات الجراحية لكل من يصادفه في المنزل أو في العمل أو في أي مكان .

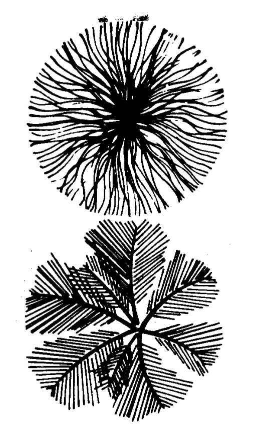
هذه المباراة مدمرة .. وبدلا من تحسين العلاقات البشرية ، وهو الهدف الاصلي لادوات التحليل النفسي ، فان اللاعب يؤذى مشاعر الآخرين ويعكس الهدف .

منهج تحليل العلاقات البشرية ، مثـــله في ذلك مثل غيره من المناهج والفلسفات التي تحاول اكتشاف بعض ما وضعه الخالق عز وجل في مخلوقاته ، يستهدف في الاساس مساعدة البشر . ولكن من البشر من سيسيء اســـتخدامه . واليهم نقول من ذات الوالدية عندنا الى ذات الطفولة عندهم :

ـ لا تفعلوا هذا .. هذه المباراة تؤذى . لعبكم لها يشير الى مشاعر سلبية داخلكم ويكشفكم أمام الاخرين .. الاولى بكم أن تستخدموها لتحسين العلاقات بدلا من تسميمها .

تتفق معنا ، عزيزي القارىء ، أنك لست واحـــدا من هؤلاء ولا نحن .. معا نبني بالحب والفهم والقيم مجتمعا انســـانيا قادرا على العطاء الايجابي .. بالحب من ذات الطفولة وبالفهم من ذات البالغ وبالقيم من ذات الوالدية سوف نفهم أنفســـنا أولا ثم نتعايش ونتفاعل بايجابية مع الآخرين ثانيا .

رسائل شخصيّة



* للمــــديرين ولغيرهم أيضـــا

عزيزنا القارىء

لا شك أنك تشاركنا الرأى فى أن طعم الحياة ســـيكون جميلا للغاية اذا خلت من لاعبى المباريات ٠٠ وحتى نصل الى هذا اليوم علينا أن نعود أنفسنا على الحياة وسط بعض اللاعبين ٠٠ وعلينا أن نتسلح ضد ما يلعبونه من مبــاريات مدمرة ٠ وســـلاحنا يبدأ بأن نسلم القيادة لذات البالغ عندنا فهى أقدر من غيرها على التعامل مع لاعبى المباريات ٠٠

اذا سلمنا القيادة لذات البالغ عنـــدنا فان هذا سيساعدنا على تحليل نوع وسلوك المباراة التى نتعرض لها ونوع العائد الذى يريد اللاعب الحصول عليه من وراء لعب المباراة ٠ وهذه هى نقطة البداية فى كسر المباريات اراديا ٠ ادراكنا للموقف الذى تعرضنا له واتجاه اللاعب فى المباراة يمثل مرحلة هامة جدا فى تعاملنا مع اللاعب ٠٠

الميزة الاخرى التى تتحقق اذا أسلمنا القيــادة الى ذات البـــالغ عندنا هى أننا نضمن « تحييد » ذات الوالدية وذات الطفولة حيث أن أيا منهمـــا تكون عادة عرضة « للشـــنكلة » من جانب لاعبى المباريات٠ فلاعب المباراة يوجه رسائله عادة الى ذات الطفولة الفطرية أو المتكيفة والى ذات الوالدية الراعية أو الانتقادية لان أيا منهمـــا تلقائية فى أنفعالها ويسهل شنكلتها ٠ واذا قمنـــا بتحييـــد ذات الوالدية وذات الطفولة فستقوم ذات البالغ بالتعامل مع لاعب المباراة بشكل جيد ينتهى عادة بكسر المباراة عليه وهزيمته ٠

ذات البالغ تدرك أن القـــاعدة العـــامة فى كسر المبـــاريات السيكولوجية هى عدم اعطاء اليد المكملة ٠ وهى تدرك أيضـــا أنه باعطاء لاعب المباراة تبادلا عكس ما يتوقعه فان هذا يعنى اعطاءه

صفعة سيكولوجية هو أهل لهـــا ٠٠ وفي هذا المعنى فانه إذا كان اللاعب يسعى في الاصل الى صفعة سيكولوجية ، مثل لاعب مباراة « عسكر وحرامية » ٠٠ علينا أن نمتنع عن اعطائه اياها ٠٠ فحرمانه منها سيعذبه ويجعله يقلع عن لعب المباراة معنا ٠

على أن كسر المباراة لا يعني أن اللاعب سوف يشـــفى من لعب المباريات ٠ فالواقع أنه سوف يستمر في لعب مبارياته المفضلة مع أشخاص آخرين « يستلطفهم » ، لانهم « لقطة » بالنسبة له ٠ ولكن على الاقل سوف ينتهي الامر بالنسبة لنا لانه لم يجد اليد المكملة عندنا ٠ مثل هذا اللاعب يحتاج الى نوع من المداواة النفسية لدى متخصص ٠

منهج تحليل العلاقات البشرية يساعدنا على السيطرة على ما يفعله الآخرون لنا أو معنا ويساعدنا أيضا على فهم أنفسنا ٠ وبالتالي فان الجانب المفيد حقا في دراسة وتحليل المباريات السيكولوجية يتمثل في تحقيق سيطرتنا على ما قد يبدر منا من سلوك قريب الى لعب المباريات والذي قد يشجعه وجودنا في تنظيم معين أو وسط مجموعة معينة من البشر ٠ في نفس الوقت تســاعدنا هذه الدراسات على التقليل من لحظات الاذى التي قد يلحقها بنا لاعبو المباريات ٠

من ناحية أخرى تشير نتائج التجارب التي خاضتها العـديد من الاجهزة والشركات العـــالمية المتطورة الى أن نشر الوعي بمخـاطر المباريات السيكولوجية وتأثيراتها السلبية من خلال برامج تدريب وتنمية القيادات الادارية داخل الشركة يعمل كصمام أمان ضـــد انتشار ظاهرة لعب المباريات ٠ والدراسات التي نشرت عن نتائج مثل هذا البرنامج مشجعة للغـاية فيمـــا يتعلق بتحسين العلاقات الانسانية وزيادة انتاجية العاملين ٠

وعلى سبيل المثال فان منظمة التليفون والتلغراف الامريكية وهي أكبر نظام للاتصالات في العالم قد أفادت كثيرا من تحسين وسائل الاتصال البشري داخلها من خلال برنامج تحليل العلاقات البشرية ٠ وهي في هذا تتفق مع نفس النتـــائج الايجابية التي توصلت اليها أجهزة متطورة مثل بنك أمريكا وشركة الخطوط الجوية الامريـكية وشركة الخطوط الجوية اليـابانية وغيرها من جراء استخدام منهج تحليل العلاقات البشرية ٠

ولعله من دواعي السعادة أن نرى منظمـــات عربية قد اقتنعت

بأهمية استخدام منهج العلاقات المتبادلة سواء فى برامج التدريب والتطوير الادارى أو فى اثراء المناخ التنظيمى وتحسين علاقات العمل .. وتجربتنا على امتداد السنوات الثلاث الماضية مع عدد من الشركات والاجهزة الرائدة فى مصر وفى بقية أنحاء الوطن العربى مشجعة للغاية وتعكس درجة عالية من التجارب والوعى .

واذا أخذنا نتائج هذا الوعى على مستوى الجهاز التنظيمى بأكمله وانتقلنا بها الى المستوى الفردى من جراء ادراك الآخرين لثقافته المرتبطة بسلوك اللاعبين . فمعرفة الآخرين بأن شخصا معينا يستوعب الفرق بين السلوك الصحى وسلوك اللاعبين يعمل أيضا كصمام أمان محاولات بعض اللاعبين اصطياده .

نقطة أخرى هامة لا يمكن أغفالها فى تحليلنا لاسلوب سلوك لاعبى المباريات هى أن البداية الحقيقية فى لعب المباريات تبدأ مع الافراد من الصغر عند الاطفال . واذا أدركنا أن الطفل قد يلعب المباريات السيكولوجية من أجل الحصول على اعتراف الاخرين به وأنه يستمر فى لعب هذه المباريات نفسها وهو كبير ليحصل على الاعتراف أيضا أمكننا معرفة نوع السلوك المطلوب من جانبنا حتى نوفر مناخا لاتنمو فيه المباريات .

ومعرفتنا بهذه الامور ترتب علينا الاهتمام باعطاء الاعتراف الايجابى للاخرين . وكلما اعترفنا بجهود الاخرين وأصبح ذلك جزءا من سلوكنا اليومى ساعدنا على بناء الشخصية الصحية فى محيطنا وتناقص عدد المباريات التى تلعب من حولنا . واذا لم يكن اعطاء الاعتراف بجهود الآخرين جزءا من عادتنا اليومية فان من أبسط الامور أن نتعود عليه وكل ما يحتاجه الامر هو اقتناع بالعائد الايجابى الذى يتحقق من وراء ذلك ثم الممارسة الواعية لفترة يصبح بعدها هذا الاعتراف جزءا من نمط سلوكنا اليومى وجزءا من أسلوب حياتنا .

* للامهات والآباء بصفة خاصة جدا

هل تذكرين ، عزيزتنا الام ، ذلك اليوم الذى كنت تتمتعين فيه بنوم عميق . كان أحد أيام الجمعة من شهر يناير والوقت يشير الى الساعة السابعة والنصف صباحا . الجو بارد قليلا والسرير دافىء كثيرا . كنت قد تمنيت أن تأخذى قسطا طويلا من الراحة فى هذا اليوم بالذات بعد حفلة عيد الميلاد التى أشرفت على كل صغيرة وكبيرة فيها فى اليوم السابق . استمرت السهرة حتى الثانية صباحا ومن حقك أن تنالى كل الراحة حتى الحلم الذى انقطع الآن كان جميلا. فجأة تستيقظين على صوت طبق ينكسر فى المطبخ وتسمعين صوت الصغير يصيح : « شوفى عملتى ايه .. انتى اللى خليتينى أكسر الطبق .. أنا حاقول لماما ان انتى اللى كسرتيه » ..

تصارعين الغطاء الثقيل الذى يوفر لك الدفء . وترفعينه لتصيحى « مش معقول .. أنا مش حاقدر أستحمل .. أنا خلاص هلكت .. قوم وشوف لك حل مع الاولاد .. أنا حايجيلى انهيار عصبى منهم . »

ومع ذلك نذكرك ، عزيزتنا الام ، بأنك قد تحملت الاولاد مرات ومرات .. لقد جمعت الاجزاء المتناثرة للطبق مرات ومرات خوفا على رجلين الاولاد أن تصاب .

تتجهين الى المطبخ مع ذلك لتكتشفى أن المسالة أعقد من مجرد أن طبقا قد كسر .. فالصغير لم يكسر فقط طبق التورتة المتبقية من الامس بل أنه قد ترك آثار أقدامه الملطخة بالكريمة على أرض المطبخ .. وما بعد المطبخ .. أخته قد سكبت زجاجة الكوكا على المائدة الصغيرة ومازالت آثار المعـركة التى دارت داخل المطبخ ساخنة .. الثلاجة بابها مفتوح كأنما أراد الاطفـال تبريد الجو داخل المطبخ لتخفيف حرارة المعركة . الصداع بدأ يعتصر رأسك من الخلف . مجرد يوم جمعة من أيام الشتاء .

هل تذكرين ، عزيزتنا الام ، ذلك السؤال الذى ظل يتردد على ذهنك طيلة أسبوع كامل بعد يوم الجمعة الشهير ، كان مفروض أعمل ايه ؟؟



هل تذكرين تلك العبـارات التى ترددت على ذهنك والتى كانت تحتوى عبارات مثل : « خليكى صبورة يا بنتى ·· الاولاد ما تفهمش هيه بتعمل ايه ·· الحلم سيد الاخلاق ـ ربنا يخليكى ليهم ويخليهم ليكى » ·· أرجو أن تكون قراءة هذا الكتاب قد ساعدتك على ادراك أن هذه رسائل مسجلة فى ذات الوالدية الراعية المعتنية عندك ··

وهل تذكرين أيضا تلك المشاعر التى انتابتك بأنك لا تستطيعى تحمل كل هذا · انك تريدين الهرب ولو حتى الى مكان مجهول لا يعرفه أحد لكى تنقذى نفسك من كل ذلك ·

أرجو أن تكون قراءة هذا الكتاب قد ساعدتك على ادراك أن هذه هى مشاعر ذات الطفولة المسجل عندك ·

وهل تذكرين ، عزيزتنا الام ، كيف أنك هدأت بعد ذلك وجمعت الاولاد وجعلت كل واحد منهم يشـترك فى تنظيف المطبخ معك ثم أعطيتهم درسا انتهى بأن أخذ كل منهم دشـا ساخنا وتحولوا الى الوداعة بعينها بقية النهـار · أرجو أن تكون قراءة هذه الكتاب قد ساعدتك على ادراك أن هذا هو ما قررته ذات البالغ عندك ·

عزيزتنا الام ·· ليس قصدنا من الكتابة اليك بصفة خاصة هنا هو أن نقول لك : لا تغضبى أو لا تشعرى بالضيق كما لا ندعى أننا نملك مفاتيح الامومة المثالية · فهذا أمر يبعد عن الواقعية ·· أو هكذا تقول ذات البالغ عندنا · أنت ومشاعرك مهمان للغاية تماما كما هى أطفالك وشعورهم ·· جزء من تكوين الشخص الطبيعى الصحى ينطوى على بعض المخاطرة التى تشـمل ارتكاب الاخطـاء وتقديم الاعتذارات واصلاح ما أفسده الدهر ·· ولكن الامهات القادرات على استعمال ذات البالغ عندهن ، لديهن المقدرة على معـالجة المواقف بحكمة · وتخمينى انك واحدة منهن ·· واننا لفخورون بك ··

عزيزتنا الام ·· عندما تنظرين الى بناتك وأبنائك الصـغار ماذا تريدين ·· ؟ هل لاحظت شيئا خاصا ؟؟

اذا لم تكونى قد لاحظت شيئا خاصا فأعيدى النظر اليهم ··· ستكتشفين بعد قليل أن هناك تاجا صغيرا فوق رأس كل منهم ·· أنه تاج الامارة ·· انهم أحباب الله ·· بنتك أميرة ، عزيزتى الام ·· وابنك أمير أيضا ·

ستجدينهم يتطلعون اليك فى كثير من الاحيـان يطلبون حبك وحنانك ورعايتك وصداقتك ·· هذا هو الاوكسـوجين الذى جعل أفئدتهم تتنفس بشكل صحى ·· أحضنيهم وداعبيهم والعبى معهم وأخرجى معهم الى الاماكن المفتوحة واعترفى بهم وبايجابياتهم أمام

الاقارب والاصدقاء · ستكتشفين عزيزتنا الام أن التاج سوف يزداد بريقا يوما عن يوم ·

عزيزتنا الام ·· انك لست مرتاحة الى تلك العبارات التى يرددها أطفالك من حين لاخر نتيجة مشاهدة برامج التليفزيون ·· ونعلم أنه اصبح من العسير منع الاطفال عن مشـــاهدة التليفزيون فى هذه الايام · ولقد فكرت أكثر من مرة فى كيفية حجب تلك المشـــاهد المؤسفة التى يراها الاطفال وتلك الكلمات النـــابية التى تتردد بين الحين والاخر وتلك المشاهد التى تتسم بالعنف مع بعض الحلقات الاجنبية ، ولكن لم تكن تلك المحاولات ناجحة فى كل مرة ·· فماذا تفعلين ؟؟

حاولى ، عزيزتنا الام ، أن تقتطعى بعض الوقت لتخصيصه للجلوس مع أطفالك وهم يشاهدون برامج التليفزيون ·· حاولى أن تفكرى فى نوع البرامج التى تساعد على نموهم بشـــكل صحى وتدعم السلوك الصحى القويم فيهم وأوضحى لهم ذلك · حديثك معهم سيكون جزءا من التسجيلات التى ستصاحب مشـــاهداتهم لنفس المواقف · أنت ستدخلين ذات الوالدية عندهم جنبا الى جنب مع البرنامج التليفزيونى ·· توجيهاتك ستكون أقوى أثرا لانك بجوارهم يشعرون بأنفاسك تدفئهم ··

وأنت عزيزنا الاب ، أهلا بك ··

أدعوك ، عزيزنا الاب ، الى حوار حول ما نقوله لبناتنا وأبنائنا ، هل تذكر تسجيلات ذات الوالدية ؟ الكثير من تسجيلات الوالدية يحوى تعليمات خاصة بكيفية فعل أشياء ·· وكيفية الامتناع عن فعل أشياء أخرى ··

هل تعلم ، عزيزنا الاب ، أن الكثير من الاباء يفضل أن يقول « لا » عن أن يقول « نعم » لبناته وأبنائه ·· بعض الاباء يعتقد أن رفضه المستمر يجعل « الفرملة » فى يده ·· وينعكس هذا أيضا فى نصائحه للاولاد بأن يوجه عبارته بشكل سلبى بدلا من وضعها فى صورة ايجابية ··

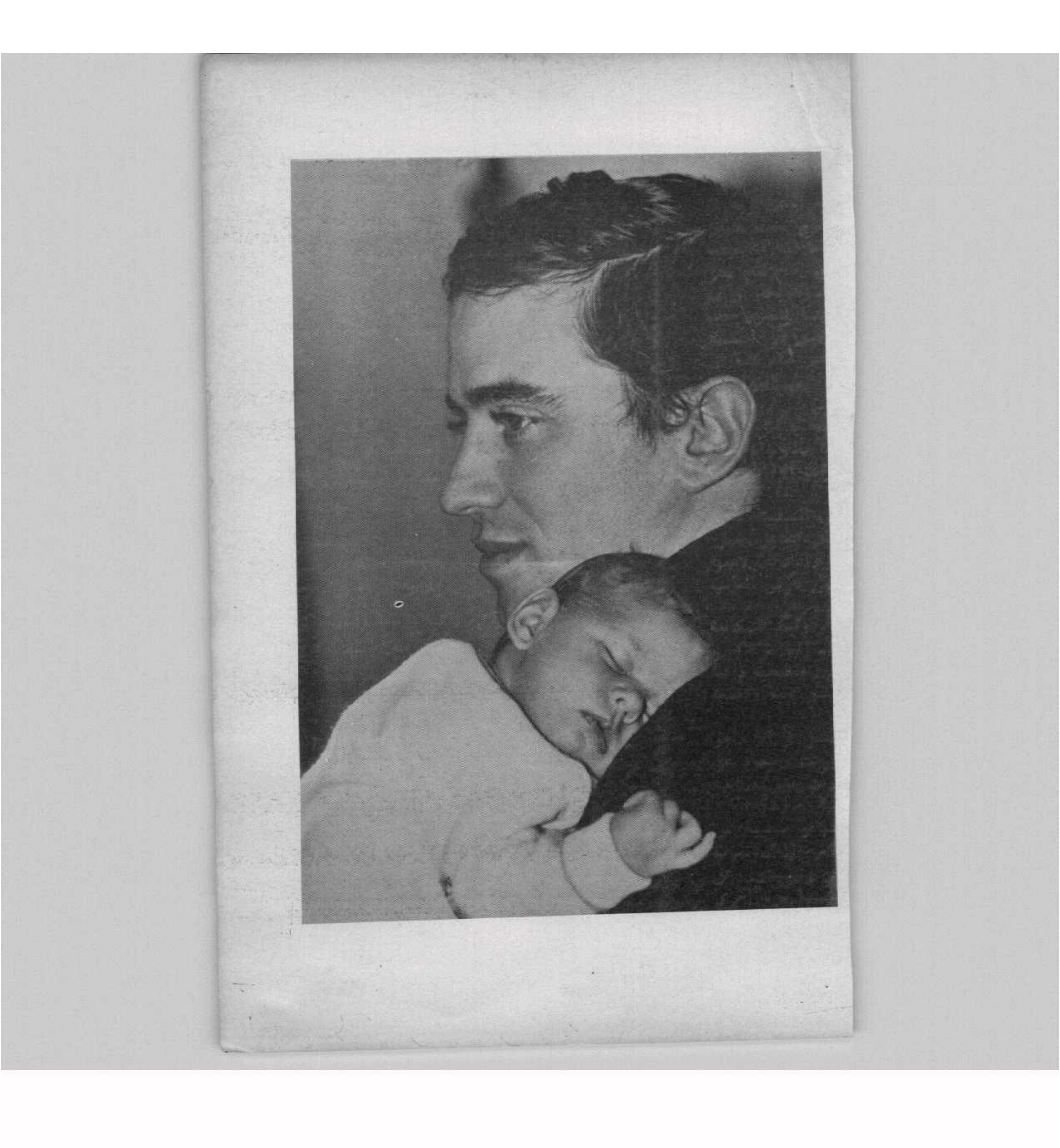
هل تذكر ، عزيزنا الاب ، ذلك اليوم الذى أمسكت فيه بأذن ابنك الصغير وقلت له « لا تضرب أختك مرة أخرى » ·· ومع ذلك فقد اضطررت الى أن تمسك هذه الاذن نفسها مرة أخرى بعد أسبوع وتقول له : « أنا مش ســـبق نبهتك قبل كده انك ما تضربش

أختك ؟؟ » ٠ أعلم أنك انفجرت حينما رد عليك ابنك أنه لم يضربها هذه المرة وانما قرصها فى ذراعها « ٠ ومن ثم أعدت عليه التنبيهات مرة أخرى بأنه لا بد أن يمتنع عن الضرب والقرص لان الاثنين زى بعض »

ما رأيك ، عزيزنا الاب ، لو أن هذه الرسالة التأديبية كانت قد وجهت منذ البداية فى شكلها الايجابى ٠ ألم يكن من الافضل أن توجه الطفل الى الطريقة التى يرعى بها أخته ويعتنى بها بدلا من أن تعطى له رسائل سلبية بالامتناع عن فعل أشياء ٠ المشكلة هنا أننا نتصور أن ما نوجهه للطفل مفهوم ٠٠ صحيح أنه واضح بالنسبة لنا ٠ ولكنه واضح بشكل محدود بالنســـبة لهم ٠ أدعوك ، عزيزنا الاب ، الى استعمال رسائل ايجابية بدلا من الرسائل السلبية ٠٠ وتخميننا أنك تفعل هذا فى الغالب ٠٠ ونحن سعداء بك ٠

هل تشاركنا الرأى ، عزيزنا الاب ، أن اتاحة الفرصة أمام صغارنا الاعزاء للتعبير عن أنفسهم يدعم فيهم السلوك الايجابى ويفتح أمامهم آفقا جديدة ٠ ؟ هل تشاركنا الرأى فى أن عقد مجلس عائلة مثلا كل أسبوع مرة واتاحة الفرصة للصـــغار لكى يذكر كل منهم رأيه فى الايجابيات والسلبيات التى مرت به طيلة الاسبوع ورأيه فى الكيفية التى يستفيدون بها من ذلك يؤدى الى توثيق الروابط الاسرية ٠

ندرك تماما ، عزيزنا الاب ، أن مشاكل الحياة اليومية أصبحت أكثر تعقيدا بحيث تأخذنا معها فى كثير من الاحيان ٠٠ ولكننا ندرك أيضا أن هذه المشاكل جزء من الحياة التى يعيشـــها انسان العصر ٠٠ ومن ثم فاننا نضـــعها فى حجمها الطبيعى كواحدة من متغيرات العصر ٠٠ أطفالنا وأسرتنا أيضا تمثل جزءا هاما من متغيرات كل عصر ٠ ويجب أن نأخذ حجمها الملائم وسط حياتنا وتفكيرنا ٠وحينما نجلس مع أسرتنا نحن لا نحافظ على ما نتملكه فقط ، وانما نحافظ على ما سيكونون عليه فى المستقبل ٠ نحن نبنى المستقبل بجلوسنا معهم ٠



انصاتك ، عزيزنا الاب ، لما يقوله أطفالك وما يشعرون به من وراء كلماتهم واحد من أروع أساليب الاعتراف بهم · انصاتك لهم يمثل حديثا اليهم · وكأنما أنت تقول لهم : « أنا أراكم · أنا أسمعكم · أنا أحترم آراءكم ، وأحترمكم ، أنتم أعز ما أملك » ·

ساعدهم ، عزيزنا الاب ، على أن يواجهوا مشاكلهم بأنفسهم فهذا يحميهم من لعب المباريات السيكولوجية غير الصحية ·· لا تضع نفسك باستمرار فى مكان القاضى بينهم · شجعهم على حل خلافاتهم بعيدا عنك واستمع منهم الى النتائج الايجابية التى توصلوا اليها · وأشكرهم على هذه المشاركة وهذا السلوك ·· أعترف بقدراتهم على مواجهة المشاكل · وشجع كل واحد منهم على أن يكلم الاخر فى وجهه بدلا من أن يتحدث عنه ، وكأنه غير موجود · شجع الاميرات والامراء على أن يحلوا مشاكلهم بطريقة ملكية ·

يدك على رؤوسهم وأكتافهم ، عزيزنا الاب ، لها مفعول السحر وهم يتطلعون اليها ويشتاقون الى لمسات الحنان منك فهى بمثابة اعتراف بهم وهى لن تكلفك مليما واحدا ولكنها تساوى كنوز الارض عندهم · لمسات اليد ، الى جانب الكلمات الايجابية ، تصنع جيلا ايجابيا يرى الحياة بخير ويرى نفسه بخير ويرى الاخرين بخير ·

بهذا نضمن مجتمعا يخلو من لاعبى المباريات السيكولوجية ·

الفهرس

مقدمة ٣
اربط الحزام من فضلك ٥

القسم الاول

مفتاح الشخصية ١٧
١ ـ الوالدية ٢٣
* أكثر من مجرد صوت وصورة . ٢٤
* نعيد لعب الشريط ٢٩
* أكثر من سابع جد ٣٢
* غير قابل للكسر ٣٥
٢ ـ الطفولة ٤١
* ما الذى يفعله ذلك الطفل داخلنا ؟ ٤٢
* ثلاثة أطفال .. كيف ؟ . . . ٤٥
* حتى لا نترك الزحام بيد الطفل . ٤٨
* الطفل فى موقف الدفاع . . . ٤٩
* رفقا بالقوارير ٥٣
٣ ـ البالغ ٥٩
* ولادة متأخرة ٦٠
* الكومبيوتر ٦٣
* تشرفنا ٦٥
* هل اتفقتم على الحل ٦٦
* جناب المدير ٦٧
* لا أسمعك بوضوح ٧٠
* كل شىء على ما يرام ٧٢

نظرة عامة على هيكل الشخصية ٧٤

* سعدية تبحث عن صديقة . . ٧٦
* عبد اللطيف والمكالمة التليفونية . ٧٨
* وعزيز يحاول اخفاء الحقيقة . . ٧٩
* دعها تعمل .. دعها تمر . . ٨١

القسم الثانى :

اتصالات البشر ٨٩
* خمس دقائق ٩٠
* التناغم له مصدر وحيد ٩٥
* بالدوائر نكشف عنها ٩٨
* مزيد من الدوائر ١٠٧
* احترس ١٠٩
* لا تفتح فمك من فضلك . . . ١١١
* تلك اللمسات السحرية وماتفعله بنا ١١٤

القسم الثالث :

المباريات ١٢٥
* افتراضات البشر ١٢٦
* أربعة افتراضات رئيسية . . ١٣٢
* هو اللاعب .. وأنت الضحية . ١٤١
* ايوه .. لكن . . . ١٤٣
- ادينى فقشتك . . . ١٤٧
- شوف خليتنى أعمل ايه . ١٤٨
- الاغتصاب ١٥٢
- الضجيج ١٥٦
- لولاك لكانت الحيـاة أفضل ١٦٠
- وقعت يا جميل . . . ١٦١
- ايه ده .. ليه كده . . ١٦٣
- شمعة تحترق . . . ١٦٦
- أدعوك أنت وهو الى الشـجار ١٧٠
- ايه الى تتوقعه من واحد فى حالتى ١٧٢
- عسكر .. و .. حرامية . ١٧٥
- قاعة المحكمة . . . ١٧٨
- يا مظلوم يا أنا . . . ١٨١
- مش بالذمة دى مصيبة . ١٨٢
- يا محلل يا نفسى . . ١٨٦

* رسائل شخصية

* للمديرين ولغيرهم أيضا . . ١٨٩
* للامهات والآباء بصـفة خاصة جدا ١٩٢